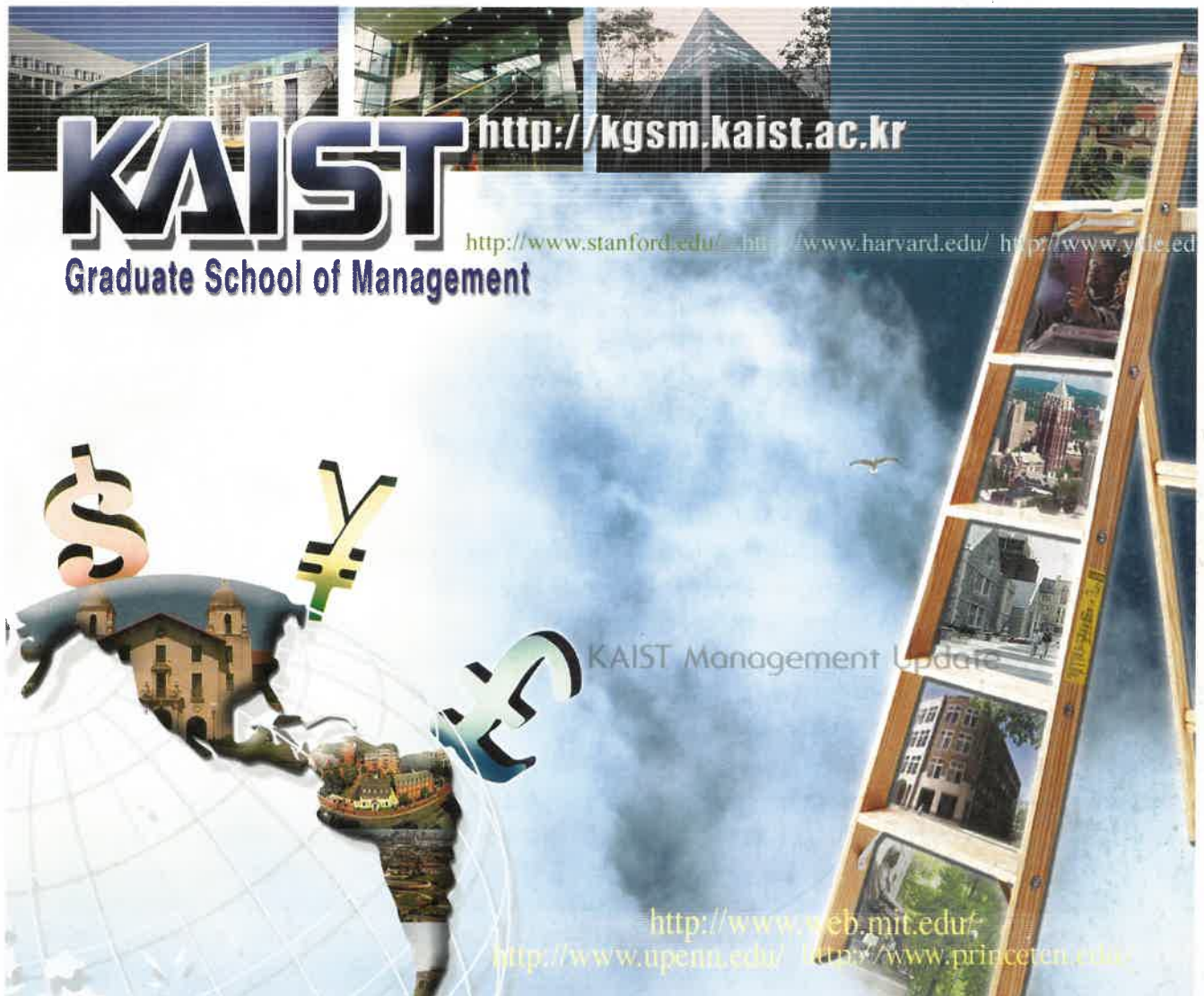


KAIST
테크노경영대학원

Frontier

KAIST Management Update



CONTENTS

- | | | | |
|-------------------------|--|---------------------------------|---|
| 2 나침반
박성주 테크노경영대학원장 | 9 동문코너
아더앤더슨코리아에 있는 동문들 | 22 테크노가족
Usapan Swasdio(AIT) | 테크노경영대학원 계간지 Frontier
2002 WINTER Vol. 6 No.1 (통권18호)
발행일 2002년 1월 20일
발행인 박성주
편집인 이재규
발행처 KAIST 테크노경영대학원
서울 동대문구 청량리동 207-43
TEL (02) 958-3246
FAX (02) 958-3010
디자인 경희디자인 (02) 2263-7534 |
| 3 특별기고
정운술 전 미래산업 사장 | 10 인터뷰
e-Biz Award 2001 1등 수상팀 | 23 연구실 소개
이진주교수 연구실 | |
| 4~5 테크노뉴스 | 11~18 특집
외국대학을 중심으로 본
기부금에 의한 교육중흥 | 24 문단
테크노경영MBA 유소영 | |
| 6 교수코너
이창양 교수 | 19 MBA입시 결과 | 25 이모저모 | |
| 7 수업소개 | 20~21 취업준비사례 | 26~27 최고경영자과정뉴스 | |
| 8 학생코너
MBA학생의 하루일과 | | 28 광고 | |

대학교육과 기부문화



박 성 주
테크노경영대학원장

1831년 프랑스의 26세 젊은이 Alexis de Tocqueville은 형법제도를 조사하기 위해 미국에 갔다. 그는 형법제도와 함께 미국의 민주주의에 대한 보고서를 남겨 전 세계에 미국사회의 새로운 실험을 알렸다. 어떻게 유럽의 다른 나라에서는 성공하지 못한 민주주의가 미국에서는 성공할 수 있었는가가 관심사였는데 그의 눈에는 민주주의가 미국에서 가장 부러운 체계였던 것이다. 그가 만일 현재의 미국에 다시 간다면 무엇이 가장 부러울까? 아마도 자본주의 시장체제와 교육시스템이 아닐까 싶다. 미국은 어떻게 짧은 기간 안에 세계에서 가장 우수한 대학들을 만들어 낼 수 있었는가?

중세기부터 유럽에서 발전된 대학교육의 중심이 20세기 들어서 대서양을 건너 미국으로 옮겨가게 된 것은 자본주의에 기반을 두고 발전된 경제와 좋은 사람은 누구나 받아들이는 이민제도의 오픈 시스템이 핵심이었고 이에 못지 않게 후손을 키우는데 인색하지 않은 기부문화가 큰 역할을 하였다. 내가 4-5년 전 하버드 대학교를 방문하였을 때, 들은 바로는 그 당시 하버드의 총기금이 10조원을 넘었고 일년 수익만도 1조 5천억 원에 달한다고 하였다. 당시 우리나라의 과학기술부에서 투자한 총 연구개발비가 1조원을 넘지 못했으니 가히 그 규모를 짐작할 만 하다.

미국 대학들에 비해 우리나라 대학들의 재정은 영세 규모이다. 각 대학들이 발전기금을 모으고 있으나 일부 성공적인 대학들도 전체 규모를 보면 아직도 갈 길이 멀다. 기업차원의 기부가 일부 있었으나 기업경영이 투명화되면서 오히려 어려워지고 있으며 개인 차원의 기부는 기대하기 힘들 정도로 적다. 내로라 하는 재벌들도 돌아가실 때면 후손들이 유산을 나누기에 바쁜 것이 우리나라의 현실이다. 왜 우리나라에서는 의미 있는 기부가 이루어지지 않을까? 유럽이나 우리나라와 같이 문화적으로 상속과 세습

이 지배하는 곳에서는 기부가 왕성하지 않다. 재산은 당연히 주어지는 것이지 가족이외의 다른 사람에게서 받을 필요도 없고 줄 필요도 없다는 것이다. 그러나 자기 손으로 피땀 흘려 번 재산은 더 의미 있게 쓰고 싶어하게 된다. 미국의 기부문화는 청교도 정신과 재산에 대한 공수래 공수거 정신이 절묘하게 결합된 전통이다. 우리가 빈말로만 하는 공수래 공수거와는 대조적인 것이다.

근래에 들어와 우리나라에서도 재산을 사회적으로 의미 있게 쓰는 분들이 나타나고 있어 반갑다. 대전의 김밥 할머니나 전 미래산업의 정문술 회장, SK의 고 최중현 회장 같은 분들이 모범을 보이신 분들이다. 이러한 분들이 더 많이 나오고 기부하고 싶은 마음이 생기도록 하기 위해서는 사회적인 분위기와 함께 학교에서도 더 충실하고 훌륭한 교육을 하도록 노력하는 것이 우선되어야 한다. 이러한 점에서 우리도 할 일이 태산 같으나 금년 테크노 MBA를 졸업하는 학생이 보내준 다음 편지는 일말의 희망을 갖게 한다.

“전자공학을 전공한 저로서는 경영학이라는 학문을 접하면서 매우 매력적이고 재미있는 분야라고 판단되었습니다. 이 글을 빌어서 저는 문제를 해결하고, 의사결정을 하고, 미래를 바라보는데 있어 폭 넓은 시각, 남들이 할 수 없는 접근 방법, 현명한 선택의 방법, 문제해결의 객관적 틀을 가질 수 있는 능력을 갖추게 되었음을, 특히 어떠한 어려움에서도 그 해결방안을 찾을 수 있는 자신감을 가지고 졸업한다는 점을, 교수님들께 가슴깊이 감사 드립니다.”

만약 우리의 후손들을 모두 외국에서 교육시키지 않고 우리 손에 의해 세계적인 수준으로 키우겠다면 학교에 대한 기부문화를 일으켜야 한다. 궁극적으로 지금 살아있는 세대의 유산 중에서 후손들에게 훌륭한 가르침을 남기는 것보다 더 보람 있는 것은 없기 때문이다.

학·술·기·부

창조적 소수를 키우는 소중한 투자

정 문 술 전 미래산업 사장

경영일선에서의 물러날 것을 결심하고, 평소 존경하던 분들을 만나 은퇴 후 내가 무엇을 했으면 좋겠는지 자문을 구했다. 그분들의 이야기를 종합해보니 크게 세 가지로 나뉘었다.

첫 번째는 벤처기업 육성에 노력해 보라는 것이었다. 유망 벤처기업가를 지원하고, 이들이 성공하면 또 다른 벤처를 지원하는 소위 다단계 벤처 확장 모델을 만들라는 것이었다.

두 번째는 참신한 정치지도자를 키우라고 했다. 마쓰시다 정경숙 같은 차세대 정치리더 육성 기구를 만들라는 제안이었다.

그리고 세 번째로는 창조적인 소수를 키워보라고 했다. 학술기부를 통해 새로운 기술 분야의 리더를 배출하는 항구적 장치를 만들라는 것이었다.

나는 미련 없이 세 번째 제안을 선택했다. 첫 번째는 성공확률이 몇 만 분의 1인 벤처성장성 실현 가능성이 높지 않았다. 두 번째는 내 생리상 맞지 않았다. 그래서 세 번째로 결정했다. 하지만 어디에 기부해야 할지, 무슨 분야를 선택해야 할지가 문제였다. 그래서 여러 연구원들과 상의한 결과 앞으로 가장 유망한 분야가 바이오 분야라는 결론에 도달했다. 바이오 쪽에 빌 게이츠 같은 사람 몇 명만 키워놓으면 이들이 우리나라를 먹여 살릴 것이라고 확신을 가지게 됐다. 그래서 KAIST에 바이오 시스템 학과 신설을 조건으로 300억 원을 기부하였다. 크다면 크고, 작다면 작은 금액이었지만, 적어도 내 인생의 흔적의 모든 것이었다.

선진국에 비하면 우리의 기부문화는 아직 걸음마 수준이다. 미국의 경우 2000년에 거둔 기부금 총액이 무려 2000억 달러가 넘었다고 한다. 이 금액은 미국을 제외한 전 세계가 일년동안 모은 기부금총액을 훨씬 초과하는 것이다. 그런데 이 가운데 75%가 개인기부금이라고 한다. 미국 보잉사의 사례는 우리 기업가들에게 시사하는 바가 크다. 이 회사 직원 19만 명은 1999년 한해 동안 월급에서 3~15달러씩 공제해 무려 2,800만 달러(약 364억 원)를 모았다고 한다. 이 돈은 전액 자선단체에 기부되었다.

하지만 우리는 어떤가. 부유한 계층은 부를 상속하는데 더 관심이 있다. 물론 상속을 부정할 수는 없다. 이

역시 필요한 것이다. 그러나 가장 유익한 재물의 사용방법이라고는 생각되지 않는다. 자식을 위해서도 더욱 그러하다.

나 역시 기부의 가치를 미리 생각해왔던 것은 아니었다. 지난해 1월 내 평생을 쏟은 미래산업을 떠나면서 직원들에게 약속했다. 물러날 때를 아는 모습을 실천하기 위해 떠나고, 남은 인생을 생산적 자산모델을 개발하는데 쓰겠다고 했다. KAIST 기부는 이러한 약속에 대한 실천이었다. 기업이 직원과 사회에 한 약속은 반드시 지켜야 한다. 이런 약속을 잘 지킨 덕분에 미래산업이 성장했다고 생각한다.

한편 기부 대상을 KAIST로 택한 것은 보은(報恩)의 의미가 있다. 1996년 봄 생면부지의 이광형 KAIST 교수가 천안 공장으로 찾아와 자신이 갖고 있던 첨단기술을 바탕으로 조건 없이 협력하겠다고 했을 때 내 귀를 의심했었다. 이 교수의 인적기술협력은 이후 미래산업이 성장가도를 질주하는데 중요한 역할을 하였다. 첨단기술과 고급인력이 산업발전에 얼마나 큰 기여를 하는지를 몸소 체험할 수 있었던 것이다.

기부는 기업의 사회적 책무이다. 학술기부가 없는 미국의 명문대학은 상상할 수 없다. 또한 명문대학이 없는 미국의 선진성을 상상할 수 없다. 예컨대 미국의 유명한 경영대학원은 모두 기부자의 도움에 따라 이루어졌다. 유명한 펜실베이니아 대학교의 와튼스쿨(Wharton School), MIT의 슬론스쿨(Sloan School), 하버드대학의 하버드 비즈니스스쿨(Harvard Business School), 노스웨스턴 대학의 켈로그 스쿨(Kellogg School)이 모두 기부자의 이름을 따라 이름지어졌다. 요컨대 기업이 과거와 현재의 사회에서 창출한 부가 미래사회의 새로운 부를 창출하게 될 창조적 소수를 키우는 소중한 재원으로 재투자되고 있는 것이다.

KAIST 테크노경영대학원이 그 이름을 지어줄 기부자를 찾는다고 한다. 그 이름을 여기에 새겨둘 지혜와 영광을 가진 그 사람은 누구일까? 영원히 기억될 부러운 그 이름을 기대해본다.



국내 MBA 입학 열기 '후끈' ... 극심한 취업난 속 한층 관심 증폭



전반적인 경기침체로 보다 알뜰하게 자신의 경력을 업그레이드하려는 직장인들이 늘어나면서 국내 MBA스쿨에 대한 관심도 증폭되고 있다. 여기에 사상최악의 취업난이 더해져 대학생들의 관심도 증가하는 추세다.

이러한 열기를 반영하듯 10월 26일 서울 홍릉캠퍼스 대강당에서 MBA 진학 희망자와 직원파견 희망기업을 대상으로 열린 KAIST 테크노경영대학원 MBA입학설명회 및 공개강좌에는 500여명이 사전 온라인 등록을 하는 등 대성황을 이뤘다. 실제 참석인원도 300명이 넘었다. 이와 함께 메일이나 전화, 홈페이지 Q&A코너 등을 통한 입학상담도 예년에 비해 2배정도 증가했다. 국내 MBA에 대한 정보가 전혀 없었던 1, 2회 때 그저 행사장을 채우기 바빴었던 것을 감안하면, 이번 다섯 번째 설명회의 열기는 가히 대단했다고 할 수 있다.

이날 공개강좌에서는 Accenture(舊 앤더슨컨설팅) 한봉훈 사장이 "컨설팅업계의 현황과 전망"에 대해, KAIST 테크노경영대학원 변정주 교수(前 아더앤더슨 대표이사)가 "for Your Consultant Career"에 대해 강연하였다. 특강 후에는 KAIST 테크노경영대학원 MBA과정 입학안내와 시설소개가 이어졌다.

KAIST 테크노경영대학원은 기술과 경영의 결합을 통한 미래 전문경영인 양성을

목표로 일반 과정인 테크노경영 MBA를 포함해 특수 과정인 ◆금융공학◆ 경영정보◆ 통신경영/정책 ◆환경경영/정책의 5개 MBA과정을 운영중이며 현재까지 4기 졸업생(총 400여명)을 배출했다. 2002년 신입생 모집을 위한 원서교부 및 접수는 11월 5일 시작해 24일까지 마감되었다. 기타 입시관련 사항은 테크노경영대학원 웹사이트(<http://kgsm.kaist.ac.kr>) 입학대화방코너를 이용하면 자세히 알 수 있다.(2002년 MBA 입시결과는 19페이지 참조)

금융공학연구센터 "위험관리 최고경영자 포럼 개최"

금융공학연구센터(센터장 김인준)는 12월 10일 금융기관의 최고경영자를 초청, "위험관리 최고경영자 포럼"을 개최했다. 국내 금융기관의 위험관리 제고를 위해 마련된 이번 포럼에서는 이근영 금감위원장의 격려사에 이어 변석준 교수의 '표준방법에 의한 시장리스크 산출 프로그램 시연', 김동석 교수의 '금융기관의 전사적 위험관리', 김성희 교수의 '위험관리와 경영의사결정 지원 시스템' 등의 발표가 있었다.

금융공학연구센터는 금융기관 최고경영자들의 모임인 "위험관리 최고경영자 포럼"을 일회성이 아닌 경영전략 및 경영활동의 핵심부본인 위험관리에 대해 서로의 지식과 경험을 공유하고, 나아가 우리 금융기관의 경쟁력 제고를 통한 금융계의 발전을 도모하는 모임으로 발전시켜나갈 계획이다. 이번 포럼을 통해 향후 이 모임을 이끌어갈 의장으로 이규성 교수가 추대되었다.



'eBiz Award 2001' 성황리에 막 내려

참신한 아이디어를 발굴하고, 학생들에게 e비즈니스 사업 마인드를 심어주기 위해 마련한 eBiz Award 최종 본선대회가 10월 12일 열렸다. 처음으로 마련된 이번 행사는 SK, 미래에셋, 코스닥증권시장 등 후원업체의 적극적인 지원하에 지난 1년간 진행되었다. 이날 결선대회에서는 예선을 통과한 5개 팀이 전시용 부스를 마련, 열린 사업설명회를 가졌으며 이기형 인터파크 대표의 "우리나라 eBiz 사업기회와 성공요인"이라는 주제강연도 있었다.



8명으로 구성된 전문 심사위원회의 엄정한 심사 및 분석 결과, 상금 및 사업화자금 3천만원이 수여되는 최우수상은 'I know your business'라는 사업명으로 참가한 'openers'팀(황성식 경영공학 석사 2년차 외 4명)에게 돌아갔다. 또한 1천만원의 상금을 받게되는 우수상에는 실시간 '3D 제작물을 이용한 아바타 스튜디오'를 제안한 'itsme'팀(신철희 테크노MBA 1년차 외 3명)과 '소프트웨어 에이전트 기반의 C2C용 전자상거래 솔루션'을 제안한 '아티파전스'팀(최준석 MIS-MBA 졸업생 외 1명)이 선정됐다.

박성주 대학원장은 "디지털시대 한국의 국가 경쟁력은 어떻게 우수한 벤처기업을 발굴하고, 또 이들이 세계적 경쟁력을 갖춘 기업으로 발전할 수 있도록 관심을 갖고 지원하느냐에 달려있다"며 "이런 차원에서 기획된 이번 행사는 학생들에게 e비즈니스 사업역량을 키워줄 수 있는 학내 토대와 문화를 조성해줌으로써 미국 스탠포드대가 실리콘밸리를 선도했듯이, 테크

노경영대학원이 국내 eBiz 벤처를 활성화시키는 데 일조하기 위한 것이다"라고 밝혔다. (1등 'openers'팀 황성식씨 인터뷰는 10페이지 참조)

신임교원 소개- 강장구 교수



테크노경영대학원의 신임교수로 강장구 박사가 2002년 1월 1일자로 임용되었다.

강장구 교수는 서울대학교 경영학과 학사, 서울대학교 대학원 경영학과(재무관리

전공)석사, 미국 University of Rochester에서 박사학위를 취득하였다. 강 교수는 서울시립대학교에서 교수로 재직하였으며, 전공분야는 재무론과 금융공학이다.

안병훈 한국경영과학회 회장 추계학술대회 개최

안병훈(KAIST 테크노경영대학원 교수) 한국경영과학회 회장은 10월 20일 KAIST 테크노경영대학원 홍릉캠퍼스에서 2001년 추계학술대회를 개최했다. 'e비즈니스를 위한 정보기술 및 경영과학의 역할'이란 주제로 열린 이번 추계학술대회는 경영과학분야의 세계적 석학인 미국 네브라스카대학 이상문 박사의 기조연설을 시작으로, 100여 편의 관련 연구논문이 발표되었다. 아울러 행사 후 열린 리셉션에는 한국경영과학회 창립 25주년을 기념해 전임 학회장인 나용배 장관, 조해형

나라기획 회장 등이 참석했다.

문송천 교수, 유럽정보과학회 이사 재선임

정보통신학계의 '유럽통'으로 불리는 KAIST 테크노경영대학원 문송천 교수가 유럽정보과학회(EUROMICRO) 이사로 재선임되었다. 문 교수는 91년 초선 이후 지금까지 유럽정보과학회 이사로 활동해 왔으며 이번이 6번째 연임이다. 경선으로 선출되는 유럽정보과학회 이사는 20여명 규모이며 임기는 2년. (2002~2003년)

유럽정보과학회는 미국정보과학회(ACM : Association for Computing Machinery)와 함께 55년의 역사를 자랑하는 전통의 컴퓨터학회. 유럽 20여 개국이 참가하며 비유럽권 국가로는 한국을 비롯해 미국, 일본, 중국, 브라질 등이 참여하고 있다.

<특별 인터뷰>..... 겨울의 테크노인 수상자 경영공학 박사과정 봉선학씨



제2회 테크노인 수상자로 선정된 테크노경영대학원 경영공학 박사과정 봉선학씨에게 수상소감과 학교 생활을 하면서 느낀 점들에 대해서 들어보았다. 봉선학씨는 94년 KAIST 경영과학과를 졸업하였고, 현재 기술사회연구실에서 박사과정으로 재학중이다. 대학원 재학 중 총학생회장을 수행하며 테크노경영대학원 설립 초기부터 학교 내부의 여러가지 일에 대하여 매우 적극적이고 발전적인 의견을 제시하였고, 자발적으로 대학원 홈페이지의 입학대화방을 운영하여 입시홍보에 크게 기여하며, 학교 생활면에서도 모범이 되어 테크노인상 수상자로 선정되었다.

1. 겨울의 테크노인으로 선정된 소감

우선 연초부터 이렇게 좋은 상을 받게 되어 기쁘다. 올해 졸업할 꿈을 꾸고 있는데 너무 과분한 졸업선물을 미리 받은 것 같은 기분이다. 하지만 상을 받고 나니, 지나가다가 만나는 분들의 인사도 쑥스럽고 이전에는 자연스럽게 하던 활동들이 더욱 조심스러워지기도 하다.

2. 활동을 하게 된 동기와 활동하면서 느낀 점

학부과정에서부터 학생회 활동을 하면서 학교행정에 대한 의견이 많았고 다른 사람들 앞에 나서기를 좋아하는 성격이어서 학교에 요구도 많이 하였는데, 교직원 분들이 이를 적극적으로 반영해 주셨다. 그러다 보니 학교에 대한 애착도 더욱 강해지고 이런 것들이 상수작용을 한 것 같다. 테크노경영대학원은 인원이 적어 직원분들과도 친밀하고, 교수님들도 모두들

학생들의 의견에 귀를 기울여 주시기 때문에 다른 대학들보다는 일체감이 강하고 가족 같은 분위기라서 학생이나 학생단체가 자발적으로 활동하기에 매우 좋은 조건이라고 생각된다.

3. 테크노경영대학원에 바라는 점

총론적으로 말하자면 어떤 조직이든 영속적으로 발전하려면 한 두 사람의 희생과 노력이 조직 시스템으로 체계 되어 자기혁신적 조직이 되어야 한다. 우리 대학원도 부지런히 노력하고 있지만, 보다 빨리 이러한 체계를 갖추고 명실상부하게 도약을 했으면 한다. 학생 입장에서 지금의 전공별 대표체제에서 벗어나 학생회를 구성하고 이를 통해 학생을 아우르고 의견을 체계적으로 반영하는 방향으로 나아가기를 바란다.

취재 정리 | 송재현기자



이창양
KAIST 경영대학원 교수

시간의 경제학

경제에서 가장 가치있는 자원은 무엇일까? 과거의 대량생산체제에서는 자본과 노동이 중요했고 오늘날의 지식 또는 기술경쟁시대에는 지식과 기술이 단연 가치있는 것으로 받아들여지고 있다. 그러나, 필자가 생각하는 최고가치의 경제 재화는 시간이다. 자본과 노동, 지식 또는 기술의 존재도 시간이 투입되어야 가능하고, 또 시간이 있어야만 이들 자원이 실질적인 결과물을 만들어 낼 수 있기 때문이다.

인류의 역사도 어쩌면 시간과의 전쟁이라고 할 수 있다. 이러한 시간을 늘리는 방법은 크게 두가지다. 하나는 인간에게 주어진 시간 자체를 늘리는 것으로서 인간의 수명을 연장하기 위한 끊임없는 노력이 그것이고, 또 하나는 주어진 시간을 최대한 활용하는 것으로서 흔히 생산성 제고라는 것이 그것이다. 산업의 발전도 결국 유한한 시간을 최대한 효율적으로 사용하기 위한 인간의 처절한 노력의 결과라고 할 수 있다.

며들이 수렵생활을 청산하고 농경정착시대를 연 것도 결국 도구를 사용한 생산성 향상의 결과이며, 증기와 전기로 대표되는 산업혁명도 인간과 동물의 근육에서 나오는 나약하고 유한한 힘을 증기기관과 전동기로 대체함으로써 생산성이 엄청나게 높아진 결과라고 할 수 있다. 미국 엔지니어링협회가 산업혁명 이후 인류의 운명을 가장 크게 바꾼 20대 기술중 전기를 1위로 선정한 것도 이로 인한 생산성 향상 효과를 생각해 보면 쉽게 짐작이 간다. 2위는 엄청난 거리 단축과 수송능력 증대를 가져온 증기기관의 후예인 자동차가 차지했고 컴퓨터와 인터넷은 각각 8위와 13위에 올랐다.

산업혁명에 이은 정보통신혁명도 정보의 제

장, 처리 및 그 활용 비용을 크게 낮추고 e-business를 가능하게 하는 등 경제 및 기업활동의 틀을 크게 바꾸어 지난 산업혁명보다 더 획기적인 생산성 향상을 가져올 것으로 기대되었다. 소위 지난 10여년 동안의 신경제는 이러한 기대를 바탕으로 정보화의 생산성 향상효과를 실현하기 위한 기술혁신 투자와 "정보화" 투자의 합작품이라고 할 수 있다. 그러나, 그 동안의 엄청난 정보화투자를 고려할 때 정보화의 생산성 향상효과가 기대보다는 높지 않다는 연구결과가 학계와 경영컨설팅업계 등에서 제기되고 있다. 왜일까?

물론 다양한 이유가 가능하지만 우선 다음 두 가지를 생각해 볼 수 있다. 첫째는 우리 인간의 한계가 정보화투자의 생산성 효과를 제약한다는 점이다. 정보화를 통해 지금까지 10시간이 필요하던 일을 1시간에 할 수 있다면 생산성은 10배로 높아진다. 그러나, 이는 나머지 9시간 동안 처음 1시간과 같이 열심히 집중해서 일할 경우에만 가능하다. 나머지 시간을 비업무적인 일로 보내거나 업무집중도가 낮아진다면 획기적인 생산성 향상을 기대하기는 어렵다. 다음으로는, 정보화가 바로 생산성의 질적 향상을 가져오지는 않는다는 점이다. 정보화 자체가 이 지구상에 없던 새로운 정보를 만들어내는 것은 아니며, 나아가 생산성의 질은 업무의욕 등 업무집중도와 암묵적 지식을 바탕으로 한 인간의 창의성에 크게 좌우되기 때문이다.

이제부터라도 정보화의 잠재적 효과를 안이하게 기대하기보다는 업무집중도의 제고 등 업무체계의 개선을 통하여 정보화의 양적 생산성 향상효과를 극대화하고, 아울러 창의적인 정보화 활용체계를 나름대로 구축하여 생산성의 질적 향상을 도모해야 하겠다.

이승규 교수의 수업,

“생산전략과 SCM”

고유상
Techo경영 MBA 1년차



특종!!! 테크노 MBA에 사교집단출현. 테크노경영대학원 외부에 계신 분들은 아마 이 말을 들으면 머리가 우뚝하실게다. 우리나라 최고의 학부인 KAIST에, 그것도 가장 냉철하게 과학적으로 분석해야 할 경영대학원에 웬 사교집단(?) 그러나 분명히 사교집단은 존재한다. 바로 이승규 교수의 [생산전략과 SCM] 과목을 듣다 보면 빠져들게 되는 [이승규표 生産戰略敎]이다.

사교의 교주는 카리스마를 보여줘야 한다. 그런 의미에서 이승규 교수는 교주의 자격을 가지고 있다. 첫 수업부터 보여주는 파격적인 메시지와 학문에 대한 열정, 그리고 그 열정을 제자이자 후배들인 학생들에게 전해주고자 하는 진지한 자세는 첫 수업부터 아 한학기가 '장난이 아니겠구나' 하는 마음가짐을 다잡게 만든다.

SCM이라고 하면, 웬만해서는, 무엇인지 모르는 사람이 없을 정도로 유행하고 있는 분야라고 할 수 있다. 그러나 그 앞에 '생산전략(Operations Strategy)'이 들어간다. 이 세상의 모든 경제 활동은 "생산"이 아닌 것이 없다. 아니, 인간의 삶 자체가 생산인 것이다. 생산의 대상은 무엇인가? 필자의 짧은 소견으로 말하자면 그것은 시간과 자원이다. 최근의 경향은 자원 중의 일부인 정보가 독립되어 큰 분야를 이루고 있는 듯 하다. 그러면 무엇을 위해 생산을 해야 하는가? 이 질문에 대한 답을 생각하다 보면 바로 기업의 전략과(또는 비전) 고객만족이라는 개념으로 자연스럽게 연결된다. 다시 말해 생산전략이란 고객 만족을 통해 기업의 비전과 전략을 달성하기 위해 가용한 시간과 자원과 정보를 조직화하고 변환시키는 과정과 관련된 모든 활동을 다루는 학문분야이다.

여기까지 얘기하면 자연스럽게 한가지 질문이 머리 속에 떠오른다. 즉 생산전략이란 것은 정의상 인류가 경제활동을 시작한 이래로 처음부터 제기된 근본적인 경영학 분야가 아니겠는가 하는 것이다. 그렇다. 생산전략은 새로운 학문 분야가 아니라 수 천 년 전부터 있어 왔고, 체계적인 사회과학 학문으로 연구되기 시작한 이래로도 수 백 년 간 체계화된 거대한 인류의 지식 자산이라고 할 수 있다.

SCM은 "생산전략"의 지식 체계가 한 기업의 조직경계를 넘어 네트워크로 확장되고, 정보기술의 발달과 확산이라는 환경변화를 만나 새롭게 각광받고 있는 분야이다. 그러나 그 개념은 전혀 새로운 것이 아니라 오래 전부터 끊임없이 연구되던 주제라고 한다. 다만 새로운 것은 "정보의 수집과 전달, 활용" 과정을 전산화, 자동화하려는 시도라고 할 수 있다. 이승규 교수는 오늘도 교리를 반복강조

한다. "정보의 편재(偏在:ubiquity)가 경영문제를 해결해 주나? 생각할 줄 모르는 경영자에게 더 많은 정보는 더 나쁜 의사결정과 자원낭비만 가져온다. 정보는 더 나은 결정을 위해, 결정은 더 나은 실천노력을 위해, 노력은 더 나은 경영성과를 위해 존재하는 도구일 뿐인 것이야..."

그러므로 이 과목을 듣다 보면 처음 가졌던 SCM이라고 하는 무언가 매혹적이고 만병통치의 해답이 있을 것 같은 환상이 깨지게 된다. 그리고 잠시 뒤 꿈에서 깨어나면, 유행으로는 풀어지지 않는 '생산과정'의 고민들과 방대한 지식 체계의 아름다움을 발견하게 된다.

[生産戰略敎]의 신도가 되기 위해서는 혹독한 시련을 거쳐야 한다. 매주 100여 페이지에 달하는 교재 및 추가 읽을 거리를 미리 읽고 "생각해 볼 문제"를 "생각"해 봐야 한다. 4~5인이 팀을 구성해 팀별로 과제를 해결해야 하는 경우도 있다. 인터넷에 마련된 학과 게시판에 매 주별 강의 주제에 대해 온라인 토론을 해야 하는 것도 적지 않은 부담으로 학생들에게 다가온다. 교수님은 활발한 토론을 활성화하기 위해 '질보다는 양'을 끊임없이 요구하지만 학기말로 진행됨에 따라 점점 질적 수준도 올라가는 것을 목격할 수 있다. 교수님의 표현 중 한 대목을 빌리자면, "어느 분야든 그 분야의 진정한 교수는 밑바닥의 단순 작업부터 완벽히 통달한 저차원 단순작업의 초절정 교수이다."

벽차다 싶을 만큼 힘든 한 학기를 마무리할 때쯤이면 어느덧 "생산전략"에 대한 많은 고민을 통해 현장으로 달려나갈 준비를 마친 신도들의 모습도 하나 둘 늘어간다. 이 과목은 모두에게 권할 만하다. 테크노경영대학원의 특성을 가장 잘 표현하는 과목 중의 하나이며, 몸과 마음을 끊임없이 피곤하게 만들어서 강하게 만드는 과목이다. 그리고 가장 중요한 것은 경영학의 가장 기본이 되는 과목이라는 점이다.

MBA학생들의 하루일과

미래의 CEO를 꿈꾸며 자신을 단련하고 있는 곳, KAIST 테크노경영대학원. 이곳에서는 지금 무슨 일들이 벌어지고 있나? 테크노경영 MBA학생인 장용재(32)씨의 하루를 통해 살짝 엿보기로 하자.

07~9



기상 그리고 운동

건강관리는 기본. 튼튼한 체력이 있어야 공부도 할 수 있다. 평상시 해보고 싶었지만 시간이 없어서 놓아두었던 테니스를 배움으로써 취미 생활까지 일석이조의 효과를 보고 있다. 특히 매주 금요일 오후에는 학우들과의 친목 도모를 위한 연습게임이 있어 그 재미가 더하다고 한다.

09:30~10



연구실에서

MBA학생은 세상만사를 꿰뚫어 야 한다? 매일 경제기사 및 CNN 기사를 체크하는 것은 거를 수 없는 아주 중요한 일과 중 하나이다.

10~12



수업예습

오늘은 오후 1시에 수업이 있다. 수업은 예습을 안하면 따라가기 힘들다. 보편적으로 한시간 반 수업을 하기 위해선 3시간이상의 예습이 필요하다고 한다. 오늘은 좀 시간이 부족할 듯.. 전날 열심히 준비를 하셨나요? 물론 학생들마다 수업시간은 다르겠죠?

12~13

점심식사

연구실 학생들이나 시간이 맞는 학생들이 함께 하는 즐거운 점심식사 시간. 식사 때 과식해서 수업시간에 졸릴까봐 걱정도 되지만 그래도 대화하면서 먹는 시간이 좋기만 하다.

13~14:30 수업시간

선물 및 옵션 과목. 실전에 응용해 당장 투자도 하고 싶고 관련된 분야의 일도 해 보고 싶고, 하고 싶은 게 너무 많다. 하지만 역시 서둘러서 되는 것은 아무것도 없는 듯. 지금은 학생으로서 열심히 공부하는 게 최선이다.

14:30~16



발표준비

프리젠테이션 능력은 MBA학생의 기본. 많은 학생들과 교수님 앞에서 발표를 하는 것이 처음엔 어색하고 떨렸으나 지금은 철저한 준비로 매끄럽게 발표를 이끌 자신이 있다. 학교에서의 많은 연습과 경험이 실제 상황에선 가장 든든한 배경이 되어줄 것이 자명하다.

16~19



다시 수업 그리고 저녁

19~21



팀미팅

일반적으로 경영학공부는 많은 사례들을 다룬다. 그러다 보니 팀으로 작업을 하는 것은 필수. 수업과 병행되는 팀미팅이 부담스러울 때도 많지만 다양한 사람들을 만날 수 있고 서로에게서 배우는 것도 많아서 좋다고 한다. 보통 일주일에 2~3번의 팀미팅이 있다. 서로 너무 바쁠 때는 시간을 맞추기가 힘들어 새벽에 미팅이 이루어지기도 다반사이다.

21~01



예습및 그리고 복습. 휴~힘들다.

시험이나 팀 미팅이 없으면 보통 저녁시간은 그 다음 날 있을 수업 예습을 한다. 예습해야 할 분량이 만만치 않기 때문에 가장 많은 노력과 집중을 요하는 시간이다. 공부 도중 잠깐 5층 휴게실에서 과 동기들과의 집담하며 머리 식히는 시간은 그래서 달콤하기까지 하다. 새벽에 먹는 간식에 배가 나을까 걱정도 되지만 맛있는 떡볶이는 절대로 뺄 수 없는 즐거움.

01~03



다시기숙사로

공부와 팀 미팅으로 정신 없었던 하루가 지나면 집은 아니지만 그래도 휴식을 취할 수 있는 기숙사가 있어 너무 마음이 편하다. 거의 대부분 학생이 집이 서울임에도 불구하고 기숙사 생활을 한다. 등하교시간도 아깝다고 생각하기 때문이다. 학기초에는 보통 1시쯤 잠이 들었는데 점점 귀가 시간이 늦어져 거의 3시가 다 되어서 잠이 들곤 한다. 그래도 만병통치약이 있으니 그건 바로 고등학교 때부터 써온 누워서 책보기. 힘차게 도약할 내일을 꿈꾸면서 약간의 지친 몸에 휴식을 주어본다.

기자는 취재하면서 장용재씨뿐만 아니라 많은 학생들의 땀과 눈물이 엮여 가는 이곳 KAIST 테크노경영대학원이 지금 명실공히 우리나라 최고의 경영대학원으로 거듭나고 있음을 새삼스럽게 느꼈다. 최고가 되기 위해선 자신을 통제할 줄 아는 삶을 살아야 한다고들 한다. 밤늦도록 불이 꺼질 줄 모르는 연구실들을 보면서 미래의 CEO들을 미리 만나고 있구나 하는 생각에 괜스리 어깨가 으쓱해짐을 느꼈다.

김정배 기자

Risk Consulting Group의
FCRC(Financial and Commodity Risk Consulting)

선후배들이 모여 커뮤니케이션 잘 되니, 팀워크도 최고죠

KAIST 테크노경영대학원의 역사가 깊어가는 것 만큼이나 KGSM 출신 동문들도 각계 각층에서 여러모로 점차 활발한 활동을 벌여가고 있다. 경영대학원답게 이러한 현상은 컨설팅 업계에서도 예외가 아니다. 특히 앤더슨코리아(前 이더 앤더슨 코리아) 리스크 컨설팅 그룹 FCRC(Financial and Commodity Risk Consulting)는 팀원 17명 중 8명이 KAIST 테크노경영대학원 출신으로



로 이 분야에서 선도적 역할을 담당하고 있다. 금융공학MBA 1기 졸업생인 전상욱 이사, 장용호 이사, 한규환 부장, 장흥성 부장과 강병주 부장 (경영공학 석사 93), 박경원 컨설턴트 (MIS MBA 98), 이상진 컨설턴트(경영공학 석사 98), 김진선 컨설턴트 (경영공학 석사 99)가 그들이다. 이중 경영공학 석사 세 명은 모두 금융공학 및 경제 연구실(지도교수:김인준) 출신이기도 하다.

▶ FCRC라는 팀 이름이 생소한데 정확히 어떤 일을 하는 곳인가?

처음에는 이름 그대로 주로 금융기관 및 기업의 각종 재무리스크 관리에 대한 컨설팅에서 출발했으나 최근에는 재무리스크 외에 환경리스크, 법률리스크, 운영리스크 등 기업의 전사적 리스크 관리와 리스크를 활용한 경영의사결정에 대한 컨설팅을 수행하고 있다. 리스크 관리 컨설팅이란, 예를 들어 설명하자면 이자율이나 주가가 변했을 때, 혹은 채무자가 파산했을 때, 시스템의 예기치 못한 에러가 발생했을 때 금융기관이나 기업이 입을 수 있는 손실은 얼마이며, 어떻게 하면 예상 손실을 효과적으로 통제할 수 있는지에 대해 금융기관 스스로가 체계적으로 관리할 수 있도록 도와주는 일을 말한다. 국내에서는 외환위기 이후 이에 대한 관심이 높아져서 금융권에서는 이미 필수적인 관리 대상으로 인식되어 있지만 아직 선진 사례에 비하면 많이 부족한 상황이다. 우리 팀에서는 현상 진단에서부터 조직, 프로세스 및 전략 설계, 시스템 구축에 이르기까지 전반적이고 종합적인 리스크 관리 서비스를 제공한다. 즉, 기업들이 단순히 수동적 입장에서 위험을 최소화하는 것이 아니라 적극적으로 리스크를 활용해 기업가치를 극대화하도록 실질적으로 지원하고 있다. 앤더슨의 FCRC는 리스크 관리 컨설팅 분야에서는 인적 구성이나 프로젝트 경험과 축적된 지식 측면에서 국내 최고의 수준이라고 자부한다.

▶ 전체 팀원중 동문이 8명이나 있으면 불편한 점도 있을 법한데, 장단점은?

가족적인 분위기를 장점으로 꼽을 수 있지만 이것도 업무적인 측면에서는 예외다. 오히려 학교 선후배니까 그런 면에서는 더 엄격한 것 같다. 후배 입장에서는 처음 입사했을 때 덜 낯설고 적응하기도 쉬웠다는 것을 장점으로 꼽을 수 있다. 또 학교에서부터 잘 알고 지내던 사람들끼리는 커뮤니케이션이 좀더 원활하고 잘 이해해 주고, 이런 점이 팀워크로 발전되는 것 같다. 사실 선후배

관계이기 때문에 더 신경이 쓰이는 부분도 있지만 특별히 동문이 많다고 해서 불편한 점은 없다. 팀내 타 학교 출신들과도 잘 지내고, 팀 분위기가 워낙 좋은 탓에.

▶ 8명이 같은 회사, 같은 팀에서 일하게 된 데는 선배들의 추천도 한 몫 했을 것 같은데?

선배 혹은 동기의 추천으로 입사한 경우도 있고, 공채를 거쳐 들어온 경우도 있다. 회사의 특성상 공채가 드물고 상시채용 체제이기 때문에 선배가 있으면 여러 가지 입사 정보를 얻을 수도 있고 이력서도 쉽게 넣을 수 있는 등 유리한 점이 있긴 하지만 추천을 통해서 지원하더라도 공채와 같이 면접시험 등의 전형은 거쳐야 한다. 즉, 입사 기회는 더 얻을 수 있겠지만 결국은 스스로의 능력으로 평가 받는 것이다.

▶ 컨설팅 분야에 지원하고자 하는 후배들에게 한 마디 한다면?

우선 컨설턴트라는 직업에 대해 정확한 정보를 얻을 필요가 있다. 막연히 겉모습만으로 판단해 컨설턴트를 지원하는 것이 가장 위험한 경우다. 컨설턴트의 가장 큰 장점이라고 하면 실무자들은 자신들의 일만을 알고 있는데 비해 업무의 전반적인 흐름을 볼 수 있다는 것과 빠른 시간에 많은 것을 배울 수 있다는 것이다. 그렇기 때문에 컨설턴트로서 적극적인 자세, 뛰어난 커뮤니케이션 능력, 다방면에 대한 관심, 전문지식 등이 요구된다. 뭔가를 배우겠다는 자세도 중요하지만 보다 중요한 것은 자신이 가지고 있던 능력을 어떻게 활용하여 클라이언트의 가치를 높일 수 있는가를 고민하는 것이다. 또한 업무량이 상당히 많기 때문에 강한 체력도 빼놓을 수 없는 요소다. 여성지원자의 경우에는 남녀차별이 없는 대신 똑같이 힘든 일을 요구 받는다는 것도 명심해야 한다. 아울러 일에 대한 열의는 당연한 필수조건이다.

취재 정리 | 권철현기자

〈eBiz Award 2001 최우수상 openers팀 인터뷰〉

강력한 맨파워가 1등 영광의 주역이죠



지난 10월 12일 열린 최종 본선대회에서 최우수상을 수상한 openers팀. 왼쪽부터 양창수, 권철현, 황성식, 주용현.

지난해 10월 12일 대단원의 막을 내린 eBiz Award 2001 행사에서 최우수상을 차지한 openers팀의 황성식(경영공학 석사 2년차) 팀장은 이번 성과의 주요인으로 최상의 팀 구성을 꼽았다.

>> “참가를 결심한 뒤, 대학원내 인맥을 최대한 동원해 분야별 전문가를 찾아 다녔습니다. 준비기간이 그리 길지 않았기 때문에 단시일 내에 좋은 결과를 내려면 맨파워가 가장 중요하다는 생각에서였죠. 다행히 운이 좋아 프로그래밍, 재무, 마케팅 등 분야별로 경험이 풍부한 인재들로 팀을 꾸릴 수 있었습니다. 규정상 외부인의 참가도 가능했지만 팀워크를 고려해 테크노경영대학원 재학생들로만 구성한 것도 주효했다고 볼 수 있겠지요.”

>> 황성식 팀장의 말대로 openers팀의 구성은 언뜻 듣기에도 매우 알차다. 국내 유수 이통통신 업체 마케팅담당자 출신인 주용현씨(테크노MBA 1년차)가 마케팅을, web agency 이사로 근무한 경력 이 있는 김영실씨(테크노 MBA 1년차), 은행근무 경력의 양창수씨(MIS-MBA 1년차)가 재무를, 프로젝트 수행경험이 많은 권철현씨(경영공학 석사 2년차)와 황성식 팀장이 프로그래밍 개발을 담당했다.

>> 팀이 모양새를 갖춘 후에는 그 사람들의 아이디어를 짜내는 작업이 진행됐다. 여름 방학 내내 브레인스토밍을 거듭하며 아이디어 차원의 사업아이템을 구체화시켜 나갔다. 단순히 아이디어만을 요구하는 것이 아니라 구체적인 사업계획서를 제출해야 했기 때문에 프로토타입 개발은 물론, 적정한 수요예측에 따른 수익모델까지 구축해야 했다. 인터넷기반 기업의 수익모델 부재가 날마다 언론에 회자되는 상황에서 가상기업의 확고한 수익모델을 제시하고, 프로토타입을 제대로 구현하는 것이 가장 힘들었다고.

>> 이렇게 해서 나온 이들의 사업아이템은 날마다 신문의 한쪽 구석을 빼곡히 채우는 인사, 동정, 부음 정보를 활용하는 데서 출발한다. 사업 및 사회생활을 통해 알게 되는 인물들의 각종 동정정보와 부고, 경조사 등을 DB에 축적한 다음 이를 바탕으로 각종 수익사업을 전개하는 것. 예를 들면 축적된 인물 및 주변의 정보를 실시간으로 메일링 서비스를 통해 제공하고, 여기에 적절한 선물도 함께 추천해 전자상거래와 연계한다. 이들은 여기서 좀더 나아가 이렇게 구축된 인물 DB를 바탕으로 기업의 총무과를 대행할 수 있는 총무대행서비스까지 제시했다.

>> 행사가 끝난 뒤 언이은 시험으로 뒷풀이조차 제대로 못했다는 이들에게 사업화 진척도를 물었다. 황성식 팀장은 상금 및 사업화자금으로 받은 3,000만원으로 서버를 구입하고, 프로그래머 3명 정도를 충원해 1월말 정도에는 대학원에서 지원한 사무실을 정식 오픈할 수 있을 것이라고 계획을 밝혔다.

>> 아울러 황성식 팀장은 제 1회 eBiz Award 최우수상 수상자로서 내년도 참여를 준비하는 사람들에게 아래와 같이 당부했다. 팀원을 구성할 때는 친분보다는 각 분야별로 경험이 풍부한 구성원을 찾을 것, 현실성과 미래성을 보여줄 수 있는 사업계획서를 작성할 것, 마지막으로 머리와 손으로 작성한 사업 아이템을 말로써 잘 표현할 것 등이다.

>> eBiz Award 2001은 테크노경영대학원이 참신하고 내실있는 e비즈니스 모델을 발굴해 사업화를 추진함과 동시에, 학생들에게 e비즈니스 사업 마인드를 심어주기 위해 마련한 행사. 2000년 10월부터 1년여간 SK, 미래에셋, 코스닥증권시장 등 내로라하는 후원업체의 적극적인 지원하에 순조롭게 진행됐다. 참가신청, 사업계획서 제출, 예비심사를 거쳐 최종 본선에 오른 5개 팀은 지난 10월 12일 전시용 부스를 마련하고 열린 사업설명회를 가졌다. 그 결과, 최우수상을 차지한 openers팀 외에 1천만원의 상금이 수여되는 우수상에는 실시간 3D 제작물을 이용한 아바타 스튜디오를 제안한 itsme팀(신철희 테크노MBA 1년차 외 3명)과 소프트웨어 에이전트 기반의 C2C용 전자상거래 솔루션을 제안한 아티피전스팀(최준석 MIS-MBA 졸업생 외 1명)이 선정됐다.

취재 정리 | 홍석민기자

Frontier Special

외국 주요 대학들의 기부금 활동들, 즉 기부금을 어떤 방법으로 얼마나 모으고 어느 방면에 어떤 정책을 가지고 사용하는지를 알아보고 KAIST 테크노경영대학원은 현재 어떤 방법으로 기금 조성을 하고 있는지, 또 향후 어떤 방향으로 나아가야 할지를 조명해보고자 한다.

외국대학을 중심으로 본 기부금에 의한 교육중흥

기부금의 필요성
기부금 모금 현황 및 예산 비중
기부금 활용 현황
기부금 투자 및 관리 정책
기부금에 관한 대학별 특징

기금마련 캠페인

와튼 스쿨(Wharton School)
캘로그 스쿨(Kellogg School)

TOP MBA기부 사례

Wharton의 역사는 개인 기부자들의 역사

KAIST 테크노경영대학원의 기금 조성



외국대학을 중심으로 본 기부금에 의한 교육중흥

외국 대학의 경우 이미 수백년 전부터 기부금을 통해 자금 조달을 해왔으며, 그 오랜 역사만큼이나 다양하고 활발한 기부금 관련 활동을 하고 있다. 작년 미국의 하버드 대학은 기부금을 통해서만 무려 190억 달러(한화 약 25조원)라는 막대한 돈을 마련하기도 하였다.

이번 특집에서는 외국 주요 대학들의 기부금 활동들을 알아보고 KAIST 테크노경영대학원의 기금조성현황과 향후 전개방향을 조명해 보고자 한다.



얼마 전 우리 나라의 연세대학교에서 기여 입학제를 도입하겠다고 발표해서 논란이 된 적이 있었다. 또한 고려대학교 경영학과가 2년동안 목표액의 25배인 500억원 모금에 성공한 사례 등 각 대학 기부금 모금 활동이 사회적인 이슈가 되고 있다.

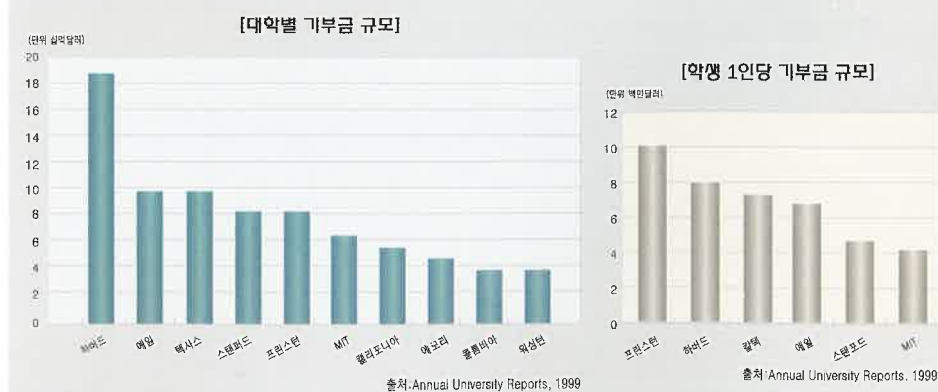
우리나라의 대학들은 외부의 기부금이 거의 없기 때문에 대부분의 교육투자를 학생등록비에 의지하고 있지만, 외국 대학의 경우 이미 수백년 전부터 기부금을 통해 자금 조달을 해왔으며, 그 오랜 역사만큼이나 다양하고 활발한 기부금 관련 활동을 하고 있다. 작년 미국의 하버드 대학은 기부금을 통해서만 무려 190억 달러(한화 약 25조원)라는 막대한 돈을 마련하기도 하였다.

이번 특집에서는 외국 주요 대학들의 기부금 활동들을 알아보고 KAIST 테크노경영대학원의 기금조성현황과 향후 전개방향을 조명해 보고자 한다.

외국 대학은 미국의 나쿠보(NACUBO : National Association of College and University Business Office)에서 선정한 2000년 미국 내 기부금 액수 상위 10개 대학 중 6개 (하버드, 예일, 스탠퍼드, 텍사스 시스템, 프린스턴, MIT)를 대상으로 조사하였고 조사 방법은 "2000 NACUBO Endowment Study", 각 대학의 'Annual Report' 와 홈페이지의 자료들을 활용하였다.

■ 기부금의 필요성

기부금 조성의 주 목적은 대학의 현재, 미래 예산의 적절한 균형을 유지하고, 대학 재정운영에 있어서 안정성을 확보하기 위함이다. 즉, 기부금으로 얻은 수익은 재정보조, 교수진들의 월급 및 기타 대학운영비에 중요한 비중을 차지한다. 또한 기부금 수익은 경기가 침체되어 국가의 재정보조가 어려울 때를 대비하기 위해 필수적이다.



부

캘리포니아 대학(University of California)의 재정담당자 조셉 물리닉스(Joseph P. Mullinix)는 "경기 악화를 대비하여 탄탄하고 다양한 형태의 기부금을 조성해야 대학의 구성원들을 포함하여 대학 전체의 장기적인 발전을 도모할 수 있다"고 말했다.

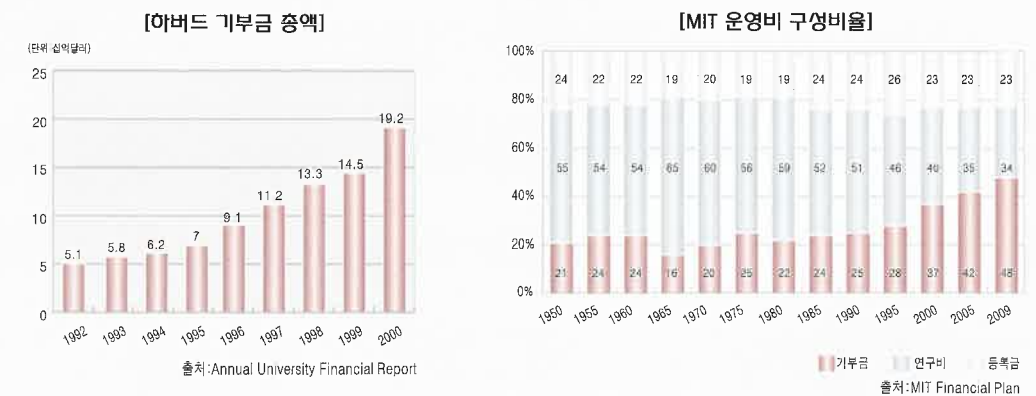
이번 특집에서 조사한 모든 대학들(하버드, 예일, 스탠퍼드, 텍사스 시스템, 프린스턴, MIT)에서도 한결같이 현재의 재정만으로는 운영비를 감당하기 어렵다고 말하며 더 많은 기부금 확보를 위해 노력하고 있다. 실제로 기부금을 모으기 위한 캠페인도 매우 활발히 펼치고 있으며 다양한 촉진책을 사용하고 있는 실정이다.

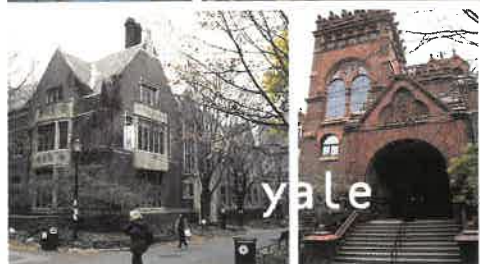
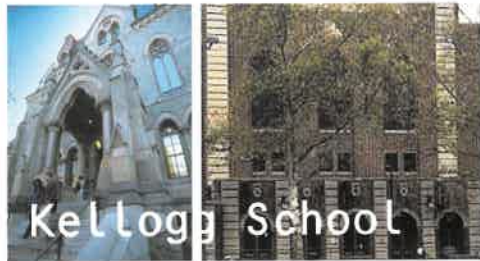
그렇다면, 왜 대학들은 다른 형태의 재정 조달보다 굳이 기부금을 통한 방법에 더 많은 노력을 기울이는 것일까? MIT의 한 재정담당자는 다른 재정 조달 방법들의 한계를 다음과 같이 말하고 있다.

"기부금 이외의 재정 조달 방법은 정부 지원, 기업 지원, 등록금 인상 등 3가지가 있다. 먼저 정부 지원은 계속 줄어들고 있는 추세이다. 1980년에는 연방 정부의 연구 지원금이 전체 예산의 59%를 차지했다가 1995년 46%까지 떨어졌다. 한편, 기업기금은 조금씩 늘어나는 추세로 1990년 연구비의 15%였던 비율이 1998년에는 20%로 늘어났다. 하지만 원칙적으로 기업기금은 제한되어 있으며, 대학이 필요로 하는 자금을 미치지 못한다. 마지막으로 대학은 등록금을 인상하는 방안이 있다. 물론 MIT 와 같은 세계적인 대학은 등록금을 올려도 우수한 학생들을 확보할 수 있다. 하지만 등록금을 올리면 우선 저소득층 학생이 피해를 보게 되며 자연히 학생에 대한 지원금도 늘어나게 되므로 (재정지원이 필요한 학생은 전체의 60%에 달함) 이것도 좋은 방법은 아니다. 그러므로 일반인들의 기부금이 절실히 필요한 상황이다."

■ 기부금 모금 현황 및 예산 비중

우리나라의 현실과 비교하였을 때, 미국의 상위 랭킹 대학들의 수입원 중에 기부금이 차지하는 비중은 매우 크다. 기부금 규모가 가장 큰 하버드대의 경우, 지난 2000년 대학의 1년 수익 중 기부금 및 기부금 투자 수익이 차지하는 비율은 24%에 달하며, 예일대는 1999년 수입원 중 기부금의 비율이 15%, 프린스턴대는 29%에 이른다. 대학들의 수입원 중 등록금이 차지하는 비중은 점점 줄어들고 있는 반면, 기부금이 차지하는 비율은 증가추세에 있다. MIT의 경우에는 현재 총 수입의 37%를 기부금이 차지하고 있으며, 2009년까지는 43%로 늘릴 계획을 가지고 있다. 스탠퍼드대 역시 현재 운영수익의 12%인 기부금의 비중을 획기적으로 향상시키기 위한 계획을 진행중이다.





MIT

upenn

princeton

Wharton School

■ 기부금 활용 현황

기부금은 대학들의 경쟁력 강화를 위한 가장 중요한 수입원이 되고 있다. 대학들은 기부금을 통해 얻은 수익은 장기 발전 계획에 따라 다양한 분야의 교육 프로그램에 지속적으로 활용하여 캠퍼스 내 각종 교육 시설 및 교육 환경 개선을 위해 사용되고 있다. 장학금 혜택을 증가시킴으로써 우수한 학생을 선발하고 지원하며, 연구 지원 및 연구 센터 증축 등에 사용되고 있다.

[전미 대학의 기부금 지출 배분 통계]

(복수응답, 단위: %)

	장학금	교육프로그램	교수지원	도서관	시설투자	직원	체육기금	학생대출	기타
국립	100.0	96.9	84.44	76.6	72.9	70.8	82.3	46.9	51.0
사립	98.3	93.2	82.4	78.7	79.3	62.6	50.7	41.1	45.9
총	98.9	94.5	83.1	78.0	77.1	65.5	61.8	43.1	47.7

(545개교 대상, 출처 : NACUBO 2000)

하버드대의 경우, 캠페인을 통해 마련한 기부금을 연구와 복지(61%), 건물 증축(15%), 장학금(13%), IT 및 인프라 구축(11%)에 사용하며, 특히 학부생의 70%가 장학금 혜택을 받고 있다. 예일대는 교수, 강의 지원(15%)과 장학금(17%) 등에 사용하고 있으며, 도서관 운영의 경우 22%를 기부금으로 충당하고 있다.

프린스턴대의 학생 혜택을 살펴보면, 대학원생들의 경우에는 이공계 박사 1년차 학생들에게 연구보조금이나 교수업무가 아니라 장학기금(fellowship) 형태의 재정보조를 지급하고, 인문사회과학계 박사 학생들은 장학기금 재정보조 뿐 아니라, 여름에도 재정지원을 받을 기회가 부여된다. 또한 대학원생들의 조교업무 수당이 증가되고 의료혜택의 질도 개선된다. 학부생은 학비 대출이 모두 장학금으로 대체되며, 저소득층 학생들을 위한 재정보조가 강화된다. 교육환경부분에 있어서도 최신 교육기자재를 갖춘 교육센터를 건립, 이공계분야 연구실환경을 개선하며, 기숙사 및 넓은 학교시설 등을 개축하고 있다.

■ 기부금 투자 및 관리 정책

대학마다 막대한 기부금을 따로 관리하는 산하 단체가 따로 있고 그 운용 정책도 명문화되어 있는 경우가 많다. 스탠퍼드대는 1991년,

SMC(Stanford Management Company)라는 기구를 따로 설립해 이사회의 감독 아래 기금을 관리하고 있다. SMC는 세 명의 대학 이사와 몇 명의 전문 투자자, 그리고 윌리엄 샤프 교수(William Sharp : 투자에 관한 연구로 노벨 경제학상을 수상함)와 같은 학교 대표진들로 구성되어 있다. 하버드대의 경우도 비슷한 성격의 HMC(Harvard Management Company)가 존재한다.

SMC에서는 다음과 같은 세 가지 목적으로 기금을 투자한다 : 기금 가치를 보존하거나 높일 것; 대외 지출금(payout)을 극대화할 것; 지불금의 변동을 최소화할 것. SMC에서는 연평균 6.25%의 수익률을 목표로 다양한 투자 안에 분산투자하고 있다. 1998년 현재에는 국내(미국) 주식에 30%, 해외 주식에 23%, 부동산에 16% 등을 투자해놓고 있었다. 특히 지난 10년간은 미국 경제의 호황으로 매우 좋은 투자 성과를 냈으며 1999년에는 투자 수익률 36.3%라는 경이적인 기록을 세우기도 했다.

텍사스 시스템 대학(University of Texas System)에서는 아래와 같이 투자 및 관리 정책을 명시하고 있다.

University of Texas System

투자, 대외 지불, 재투자 정책 (Investment, Payout, Reinvestment Policy)

1. 기부금으로 받은 돈은 투자를 위한 목적으로 이사회가 보유하고 있는 다른 기금과 합쳐질 수 있다.
2. 기부금으로부터 나오는 지불(payout)은 이사회나 협회의 판단 하에 재투자할 수 있다.

자금 관리 정책(Administration Policy)

1. 기부 받은 돈은 대학의 영구적인 자금, 또는 텍사스 주의 일반 기금으로 편입되지 않는다.
2. 기부금을 받은 목적이 향후 불법으로 판단되거나 기부자의 의도대로 사용하는 것이 실현 불가능해질 경우 이사회는 기부자의 원래 기부 의도를 고려해 다른 방법으로 사용할 수 있다.

■ 기부금에 관한 대학별 특징

각 대학의 역사나 성격이 다양한 만큼 대학별로 기부금 마련 방식과 그 필요성에 대해 주장하는 특징이 있다.

프린스턴대는 1746년에 설립되었고 그 후 설립 2년 뒤부터 기금마련 활동이 시작되었을 만큼 역사가 오래 되었다. 따라서, 모든 프린스턴인(졸업생, 재학생, 학부모 등)과의 연계가 지속적이고 체계적으로 이루어져 왔다. 바로 이러한 점이 프린스턴대의 탄탄한 재정을 뒷받침하는 데 가장 중요한 역할을 하였다. 한편, 프린스턴대 교육의 두드러진 특징이라 한다면 교육이 노동 집약적이라는 것이다. 이를 고려하면 등록금수입만으로는 학교의 운영이 어렵다. 따라서 기부금을 통한 재정의 확충이 필수적이라고 할 수 있다.

MIT의 폴그레이(Paul E. Gray) 총장은 한 인터뷰에서 MIT가 처한 어려움을 설명했다.

"하버드, 프린스턴 같은 대학은 한 가족 안에서 몇 세대를 걸쳐서 입학하는 경우가 많고 그렇게 되면 학교에 대한 집안 전체의 애착이 높아져 상당한 기부를 하는 경우가 있다. MIT는 이 비율이 낮아 기부금 마련에 상대적으로 불리하다. 또 한가지 MIT가 불리한 점은 하버드대, 스탠퍼드대, 펜실베이니아대 같은 대학들은 MIT보다 훨씬 큰 규모의 MBA 스쿨을 가지고 있다는 점이다. MBA 과정 졸업 후 기업의 고위직으로 취직한 수많은 동문들이 기부금의 중요한 원천이 된다."

스탠퍼드대에서는 기업의 기부와 자선 활동이 활발하다. 스탠퍼드대는 2차 세계 대전 이래로 기업과 지적 파트너로서 관계를 가져왔으며, 기업들은 학교에 대해 'Corporate Philanthropy'라 불리는 많은 자선 활동을 해왔다. 특히, 학교가 실리콘밸리에 있다는 지리적인 특성상 많은 세계 유수한 기업들과 제휴관계를 맺고 그들과의 협력을 통해 많은 기금을 조성하고 있다.



기금 마련 (Fund-Raising) 방법 :

기금마련 캠페인

하버드대는 5년 6개월 동안(1994년 5월~1999년 12월 31일) 21억불을 목표로 기금마련 캠페인을 벌여 총 26억불의 수익을 얻었다. 또한 스탠퍼드대는 2년(1998-1999년)에 걸쳐 65,819명의 기부자로부터 106,058개 상당의 기증을 받음으로써 총 3억 1940억 불의 수익을 얻었다. 바로 이는 전세계적으로 가장 성공한 캠페인의 하나로 꼽히며 여기서 얻은 기부금 수익은 학교 발전을 위한 재무적 지원과 학생들에 대한 장학금 등으로 쓰일 예정이다. 프린스턴대의 경우 대학의 역사가 오래된 만큼 모든 프린스턴인, 즉 학부, 대학원 졸업생, 학부모, 동문들을 통해 기금을 마련해 왔다. 특히 지난 해, 6월 30일에 끝난 'Anniversary Campaign for Princeton' 행사에서 재정조정정책의 일환으로 학부생들의 학비 대출을 장학금, 보조금 형식으로 대체했다. 현재 기금마련활동은 작년 4월에 결성된 대학위원회의 주도 하에 학비보조, 도서관 개선, 교수진의 확충, 신기술의 도입에 주력하고 있다.

한편 체계적인 동문 관리로 잘 알려진 프린스턴대는, 세계 각 지역에 퍼져 있는 동문들과의 전화, 우편, 방문을 통한 지속적인 연계를 통해 기금마련을 하고 있다. 대표적으로 1940년에 시작되어 61년의 전통을 가지고 있는 이 대학의 Annual Giving 프로그램은, 매년 대학의 총 교육예산 중 10%를 기부금으로 조달하는 데 큰 몫을 하고 있으며, 그 동안 이를 통해 5억 2천만불 이상의 기금이 마련되었다.

오른쪽은 미국의 대표적인 경영대학원인 펜실베이니아 대학의 와튼 스쿨(Wharton School)과 노스웨스턴 대학의 켈로그 스쿨(Kellogg School)의 기부금 마련 활동이다.

Princeton University

HARVARD UNIVERSITY

Yale University

PENN

Virtual Tour of Penn's Campus

■ 와튼 스쿨(Wharton School)

1999년 졸업생들로부터 총 3억 1천만 달러를 기부 받았고, 그 중 2천 6백만 달러는 110개의 장학금을 마련하는데 사용되었다. 2000/2001년에 총 기부금액 3억 5천만 달러를 모금하기로 목표를 세웠다. 와튼의 기부금 비율은 1996년부터 매년 13%씩 상승하였다.

■ 켈로그 스쿨 (Kellogg School)

켈로그는 저명한 기업들로부터 기부금(장학금, 학교 시설 등)을 기탁 받았다. 아더 앤더슨(Arthur Anderson), 포트 제임스(Fort James), 제임스 슈와르츠(Mr. And Mrs. James Schwartz)로부터 강의실을, 세계적인 CRM 솔루션 업체인 시벨 시스템즈(Siebel Systems, CEO : Tom Siebel)로부터는 "Siebel Systems Scholarships" 라는 이름으로 기부금을 기탁받았다. 이 장학금은 매년 켈로그 스쿨의 2년차 학생들 중에서 학업과 과외 활동에서 두드러진 5명의 학생을 선정하여 각 학생마다 25,000달러를 지급할 목적으로 마련되었다.

2000년 3월 1일, 켈로그 스쿨의 기금마련 캠페인인 "Campaign Northwestern"은 8억 7천 6백만 달러 이상의 기금을 모았다. 전 학장이었던 돈 제이콥(Don Jacob)은 전국 각지를 돌아다니며 동문들 모임행사를 참석하여 기금마련 캠페인에 졸업생들이 적극적인 참여를 하도록 연설을 하였는데 이는 졸업생들과의 네트워크 구축을 위한 노력이라고 할 수 있다.

이 캠페인은 학생들과 교수들을 위한 탁월한 연구환경 조성, IT 시설 확충, 커리큘럼의 세계화, 기업가 양성 프로그램의 확대 등을 목적으로 하고 있다.

켈로그는 1975년 예산이 4백만 달러에 기부금 수익이 750만 달러였는데, 2000년현재 총 예산이 1억 3천 8백만 달러에 기부금 수익은 3억 1천 5백만 달러이다.

취재 정리 | 송재현, 김문웅, 김승하기자

Top MBA 기부 사례

The Wharton School
in the University of Pennsylvania

Wharton의 역사는 개인 기부자들의 역사

'1881년, 100,000달러 기부'

2000년 비즈니스 위크(Business Week)지 선정 미국 MBA 순위 1위, 경영 대학생들이 가장 가고 싶어하는 미국 MBA 스쿨, 가장 취직이 잘 되는 MBA 스쿨 등의 수많은 수식어가 따라붙는 와튼(Wharton), 즉 미국 펜실베이니아 대학의 비즈니스 스쿨의 탄생은 어느 광부의 기부에서 비롯되었다.

1881년 철 채광업으로 자수성가한 조셉 와튼(Joseph Wharton)이 펜실베이니아 대학에 10만 달러라는 막대한 돈을 기부함으로써 펜실베이니아 대학에 경영대학원(School of Finance and Economy) 설립의 초석이 되었다. "사업을 하는 삶에 무언가 새로운 경쟁의 기운을 불어넣고 싶었다. "점점 치열해져가는 경쟁사회에 대처할 수 있는 역량을 가진 유능한 역군을 길러내고 싶었다."라고 그의 기부 의사를 밝히면서.

이러한 조셉 와튼의 설립 정신 및 기부 문화를 이어받아, 와튼 스쿨은 1952년 졸업자이자 기부자였던 리처드(H. Richard)와 디트리히(Daniel W. Dietrich)의 삼촌인 웰링턴 디트리히(Wellington Dietrich)의 이름을 따서 지은 디트리히 홀(Dietrich Hall)을 경영대학원 본관 건물로 하였을 뿐만 아니라, 1999년 헌츠만 코퍼레이션(Huntsman Corporation)의 의장이자 CEO인 헌츠만

(Huntsman)의 기부를 통해 지은 존 헌츠만(Jon M. Huntsman)건물의 설립에 이르기까지 대학 내의 많은 건물들과 운영 기금들을 수많은 개인 독지가들의 도움으로 마련하고 있다.

실제 와튼 스쿨은 이러한 개인 독지가들의 기부 참여를 위해 건물과 같은 부동산에 관련된 기부, 펀드에 참여할 수 있는 기부, 그 외에 파트너십의 제공과 같은 3가지 기부 프로그램을 제시하고 있다. 특히 와튼 펀드(Wharton Fund)의 경우, 학생들 및 졸업생들이 자신의 출신 학교에 대한 투자를 할 수 있는 기회를 줌으로써, 많은 개인 독지가들의 기부가 이루어질 수 있도록 독려하고 있다. 실제로 2001년에는 총 6584명의 개인 기부자들이 펀드에 총 5백7십만 달러를 기부하는 성과를 올렸고, 와튼 스쿨이 학문적인 탐구의 장이 될 수 있는 기틀을 마련해 주었다.

초기 조셉 와튼의 기부 정신이 와튼 스쿨을 만들었다면, 그러한 와튼의 정신을 이어 받아 지속적으로 이루어지고 있는 와튼 출신자 혹은 개인 독지가들의 도움이야말로 미국에서 가장 좋은 경영대학원이라는 평가를 받고 있는 오늘의 와튼을 만드는 밑거름이 되고 있다고 할 수 있을 것이다.

취재 정리 | 권철현기자



KAIST 테크노경영대학원의 기금 조성

테크노경영대학원의 발전기금 조성 사업이 본격적으로 추진된 것은 2000년 12월 20일 발전후원의 밤 행사를 통해서라고 볼 수 있다. SK그룹으로부터 120억원을 지원 받아 1998년 12월에 SUPLEX 경영관을 새로이 준공한 바 있었지만 테크노경영대학원 내에 대외협력위원회와 발전후원회가 구성되어 발전기금 조성 사업을 진두지휘하게 된 것은 이날 이후라 하겠다. 특히 이날 배순훈 교수는 2억원을 기부해 제1호 발전기금을 조성하였고, KAIST 테크노경영대학원은 101호 강의실을 탱크강의실이라고 명명하면서 배순훈 교수의 "Back to the Basic", 즉 기본에 충실하자는 뜻을 기리고자 했다. 발전후원회는 최고정보경영자과정(AIM) 2기의 한나라당 김진재 의원을 회장으로 하여 부회장 10명과 고문 2명으로 구성됐다. 자문 위원들은 전체 동문을 대상으로 하여 273명을 위촉하였다. 발전후원회는 대외협력위원회 교수들과 정기적으로 회의를 가졌고, 테크노경영대학원의 발전기금 조성을 위해 많은 의견이 교류되었다.

대외협력위원회는 원내 각종 행사에 적극적으로 참여하여 발전기금 조성사업에 대해 홍보를 했다. 2001년 5월 26일에 있었던 홈커밍데이 행사에서는 산업공학과 7기 및 경영정보 MBA 2기 동문들의 발전기금 참여가 이루어졌다.

2001년 7월 18일에는 테크노경영대학원 AIM과정 동문들의 발전기금 조성액이 5억원이 되어 발전기금 기증자 건물/시설 Naming 구분에 따라 301호 강의실을 "AIM 기금강의실"로 명명하는 행사를 가졌으며 감사패도 수여했다. 이러한 과정을 통해 AIM뿐만 아니라, 최고지식경영자과정(CKO) 등의 동문 사이에 기수별로 발전기금을 전달하는 것이 테크노경영대학원 동문들의 전통이 되어가고 있다. 아직 기부 문화가 정착되지 않은 우리 현실에서 테크노경영대학원이 앞장서서 이런 전통을 만들어 나가고 있는 것은 고무적이라고 생각된다.

2001년이 끝나 가는 시점에서 특별위원회가 재구성됨에 따라 대외협력위원회의 조직도 변화되었다. 대외협력위원장은 이재규 교수, 대외협력위원은 김영철, 이희석 교수가 맡았으며, 자문 위원은 경상현, 김인준, 김재철, 김지수, 배순훈, 안병훈, 이규성, 한인구 교수가 맡았다.

대외협력위원장인 이재규 교수는 기금조성의 방향을 새롭게 다음과 같이 제시하고 있다.

"테크노경영대학원은 그동안 동문들의 소액 위주의 성의를 모으는 것에 주력했었으나, 이와 동시에 이제는 외국의 Endowed School처럼 대학원의 이름을 명명해줄 뜻 있는 단 한 분을 찾는 데에 더 큰 역점을 두고 있다. 그야말로 뜻 있는 분의 기부나 상속을 찾는 것으로, 이는 기여입학과는 별개의 개념이다. 그 단 한 분은 우리나라에서 최초의

Endowed School을 설립하게 되는 명예로운 조상이 될 것이며 대학원의 이름은 그 분의 뜻에 따라 정해질 것이다. 테크노경영대학원에서는 대학원 차원에서 뜻 있는 기부자에 대한 영구 기념 계획을 다양하게 준비하여, 영원한 존경을 후손에게 전하도록 할 계획이다.

또한 KAIST 테크노경영대학원은 세계 최상급 100명의 교수로 구성된 세계 Top 10의 경영대학원이 되어 우리나라의 미래를 짊어질 탁월한 경영지도자를 양성하고, 우리 경영의 경험을 학문화하는 연구 결과로 세계 경영기법을 선도할 것이다."

취재 정리 | 김정배기자



KAIST 테크노경영대학원 MBA과정 날로 인기

국내 MBA스쿨이 '알짜 경력 코스'로 알려지면서 날로 각광받고 있다.

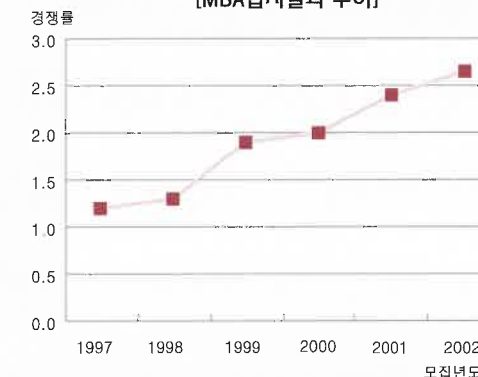
KAIST 테크노경영대학원이 12월 22일 발표한 2002학년도 MBA입시 결과, 총 521명의 지원자중 205명이 합격해 평균 2.54대 1의 경쟁률을 보였다.

이같은 경쟁률은 테크노경영대학원이 첫 신입생을 모집한 지난 96년말에 비해 2배 이상 증가한 수치이며 매년 꾸준한 상승곡선을 그리고 있다. (MBA입시 추이표 참조)

521명의 지원자를 5개 전공별로 살펴보면 금융공학 전공이 지난해(69명)에 비해 약 57% 증가한 108명이 지원해 가장 뚜렷한 증가세를 보였다. 아울러 기업체로부터 지원을 받아 입학하는 '기업추천자'보다 '개인자격 학생'이 현저히 증가한 것도 특징이다. 기업추천의 경우 지난해 85명에서 올해 98명으로 소폭 증가한 반면, 개인자격학생은 지난해 369명에서 423명으로 54명이 늘었다. 이중 테크노MBA 94명, 경영정보 MBA 35명, 금융공학 MBA 44명, 통신경영/정책 MBA 27명, 환경경영/정책 MBA 5명이 최종 합격했다.

이처럼 국내 MBA가 꾸준히 인기를 얻는 것은 해외 MBA 응시자들이 비용, 교육과정, 교수진, 수료기간 등을 고려해 국내로 대거 전환한 데 따른 것으로 풀이된다. 여기에 KAIST 테크노경영대학원이 지난해 아시아 워크지가 조사한 지역내 MBA 평가에서 높은 점수를 받았고, 100%에 달하는 높은 취업률이 알려지면서 각

[MBA입시결과 추이]



광을 받게 된 것으로 풀이된다.

또한 KAIST 테크노경영대학원 외에도 연세대, 성균관대, 중앙대, 세종대 등 국내 MBA과정도 자리를 잡아가고 있고, 서울대, 고려대도 MBA도입계획을 발표함에 따라 국내에서도 알찬 교육을 받을 수 있다는 기대감이 작용한 것도 지원자가 몰린 이유로 보인다.

박성주 대학원장은 "지원자수 증가뿐 아니라, 입시원서 배부결과와 대비해볼 때 매년 허수 지원자가 현저히 줄고 있으며 입학설명회에 참석하는 입시준비생들의 수준은 나날이 높아지고 있다"며 "국내 MBA 스쿨이 아직 태동기임을 감안할 때, 가장 먼저 설립된 테크노경영대학원의 이같은 결과는 매우 고무적이라 할 수 있다"고 덧붙였다.

취재 정리 | 김승하기자

[MBA 입시 추이]

모집년도	지원자	합격자	경쟁률
1997학년도	141	125	1.13:1
1998학년도	112	97	1.15:1
1999학년도	289	149	1.94:1
2000학년도	361	178	2.03:1
2001학년도	454	196	2.32:1
2002학년도	521	205	2.54:1

취/업/준/비/사/레

사상최악의 취업난이 이어지면서 석박사 등 고학력자들에게도 예외 없이 취업한파가 몰아닥치고 있다. 이런 가운데 적극적인 자세와 꾸준한 노력으로 앞선 결실을 맺은 졸업예정자가 있어 소개한다. 김인아씨는 적극적인 인턴십으로 원하는 컨설턴트의 길을 걷게 되었고, 김선경씨는 불황속에서도 국내 유수의 대기업들로부터 많은 스카웃 제의를 받아 행복한 고민을 겪은 경영과학과 학/석사 출신의 두 번째 여성박사다. 두 여성의 소중한 취업경험담을 들어봤다.

김 선 경

경영공학 박사과정 2002년 졸업예정자 / 삼성반도체 취업확정

▶ 박사학위 논문에 대해 간략히 소개한다면?

보통 기업에서 향후 시장을 전망할 때 담당자 또는 관련 전문가의 감으로 판단하고 마케팅이나 투자전략을 세우게 됩니다. 그와 같은 전문가의 감도 중요하지만, 과학적이고 합리적인 기법을 사용하여 수요를 예측하면 기업내 중요한 의사결정에 도움을 줄 수 있고 나아가 여러 가지 시나리오 분석도 할 수 있습니다. 제 논문은 과거로부터 축적되어온 자료나 고객을 대상으로 한 설문자료를 이용하여 수요 예측을 하는 방법론에 관한 것입니다. 특히 미래에 발생하게 될 시장의 환경 변화에 따라서 대체나 경쟁 관계에 있는 상품들의 수요 확산이 어떻게 진행될 것인지를 예측하기 위한 모형을 개발하는 데 초점이 맞추어져 있습니다.

▶ 박사과정 수학기간동안 참여하신 각종 프로젝트와 논문 중 가장 자신 있게 내세울만한 것과 그 이유는?

이 기사를 접하시는 분들이 7년이면 상당히 긴 시간인데 KAIST 경영공학 박사과정이 그렇게 오래 걸리나 보다 하고 오해하실 것 같네요. 우선 그런 오해가 없었으면 하는 바람에서 말씀드립니다. 저는 95년 결혼과 동시에 남편인 심덕섭(현재 테크노경영대학원 경영공학 박사과정)씨와 함께 박사과정에 진학했습니다. 한 학기를 마칠 무렵 남편이 갑자기 몸이 안 좋아져서 병원에 입원하게 되었습니다. 그 후 꼬박 1년은 남편 병을 치료하느라 함께 병원 입/퇴원을 반복했습니다. 옆에서 보호자가 신경 써야 하는 일들이 많았기 때문에 저도 남편과 함께 병원에 있어야 했거든요. 남편과 제가 병원생활을 마치고 학교(그때는 대전이죠)에 돌아와 보니 대전에 있던 경영과학과가 테크노경영대학원으로 바뀌면서 서울로 이전한다고 하더군요. 그 후 서울에서 새로 건물을 짓고 안정이 될 때까지 시간이 조금 더 걸렸죠. 물론 그 때 부족하였던 코스워크를 마치느라 저 자신도 정신이 없었지만요. 그러다 보니 졸업하는데 남들보다 시간이 좀 더 소요되었습니다.

수요 예측은 마케팅이나 투자와 같은 기업 내 중요한 의사 결정을 위해 선행되어야 할 작업으로서 저희 연구실에서 수행한 프로젝트들은 대부분 그런 내용들입니다. 석사 때 수행한 과제는 고객을 대상으로 설문조사를 하고 그 자료를 이용해 제때에 이동위성 통신 서비스라는 새로운 통신 서비스의 수요를 예측하는 문제였습니다. 이 문제를 해결하기 위한 방법론을 생각하는데 집중하게 되었고, 그 내용이 저의 석사 논문 주제가 되었습니다. 예측 결과와 현실과의 괴리로 많은 오차가 발생할 수 있음을 깨닫게 한 과제이기도 했죠. 어쨌든 예측

결과를 떠나서 더 크게 보면 저의 박사 논문의 시발점이기도 한 과제였으니까 제게는 매우 의미있는 프로젝트였다고 할 수 있습니다. 그리고 앞에서 말씀 드렸듯이 박사과정 초기에는 연구에 몰두하기 어려운 상황이었구요. 테크노경영대학원이라는 이름으로 서울에 와서 차츰 안정이 되고 IMF 여파가 약간 수그러질 때쯤에 그러니까 99년부터 연구실에서 수행한 과제들이 더 재미있어졌습니다. 매우 빠르게 의사결정을 내려야 하는 긴급한 상황에서 의사 결정에 뒷받침될만한 논리적 근거를 필요로 하던 기업체들이 저희 연구실을 찾게 되었습니다. 모두 재미있었지만 굳이 나열을 한다면 시티폰 서비스가 중단되기 바로 전에 서비스 지속여부에 관한 의사결정을 하기 위해 고객 설문조사를 하고 경영전략 분석을 수행하였던 과제가 있었고요, 사업자의 이동전화 단말기 보조금 지급이 금지되면서 향후 시장 전망을 시나리오에 따라 분석한 과제도 있었습니다. 또 이동전화 요금인하 효과 분석과 매출 규모 예측에 관한 과제가 있었는데요. 이 모든 과제들이 한두 달 이내에 자료 수집에서부터 모든 분석을 마치고 결론을 내려야 하는 상황이었기 때문에 더욱 최선을 다했던 과제들이었습니다.

▶ 아울러 박사과정동안 가장 기억에 남는 순간과 힘들었던 순간을 회상한다면?

앞에서 말한 것처럼 박사과정 초반에 남편과 병원생활을 함께 했던 것은 남들이 좀처럼 겪기 힘든 경험인데다가 저에게는 여러모로 많은 생각을 갖게 하였습니다. 그때 저희 부부에게 너무나 많은 분들이 뜨거운 사랑을 쏟아 부어(?)주셨거든요.(당시에 KAIST에서는 모금운동이 있었습니다. 남편은 건강해져서 작년 여름에 병원에서 완치 판정을 받았는데, 관심과 애정 어린 격려를 보내주신 모든 분들께 진심으로 감사의 말씀을 드립니다) 거창하게 인생관이 바뀌었다고 말하기에는 뭐하지만 전과 달리 마음에 여유가 생기고 자그마한 일에도 감사하며 기뻐할 수 있게 되었습니다. 그리고 어지간히 힘든 일도 견딜 수 있다는 자신감이 생기게 되었지요.

또한 연구실에서 프로젝트를 수행하던 때 순간이 기억에 납니다. 새로운 문제를 접할 때마다 해결책을 찾기 위해 고민하면서, 여러 사람의 서로 다른 의견을 조율하면서, 정해진 시간을 맞추느라 밤잠을 설치면서 그렇게 결과물을 만들어내고 그 내용은 나중에 논문으로 정리되고, 이런 과정이 반복되었지요.



그런 와중에도 교수님, 연구실 사람들과 함께 하였던 스키, 등산과 같은 여가 활동도 잊지 못할 것입니다. 가족처럼 친근해지고 서로를 더 잘 이해할 수 있는 기회가 되기도 하였고 저로 하여금 도전정신을 갖게 하는데 일조를 했다고나 할까요.

▶ 아울러 이처럼 좋은 취업 결과를 낳게 된 이유를 나름대로 분석해보면?

저희 연구실에서 연구하는 분야가 그렇지만 그동안 수행했던 프로젝트들은 모두 기업체 입장에서 매우 중요한 의사결정과 관련된 문제들이었습니다. 비록 학교에서이지만 이런 문제들을 많이 접해보고 경험해본 것이 도움이 된 것 같습니다. 또한 학교에서 이루어지는 다양한 기업체 단기과정에서 조교 활동을 하면서 많은 분들과 접하게 된 것도 저에게는 큰 도움이 되었던 것 같습니다.

김 인 아

테크노경영MBA 2002년 졸업예정자 / 맥킨지 취업 확정

▶ 인턴십은 언제부터 어떻게 준비했는지?

직장경력이 없기 때문에 여름학기를 듣는 것보다는 인턴십을 하는 것이 취업에 보다 도움이 될 것으로 생각하고 일찌감치 준비했습니다. 외국 투자은행과 컨설팅회사를 중심으로 3월부터 인턴자리를 찾기 시작했지만 국내에서 현지 학생들, 특히 한국 MBA 학생들을 뽑는 회사는 거의 없었습니다. 그러던 중 맥킨지가 여름 인턴을 채용 목적으로 뽑는다는 것을 알게 되어 지원을 하게 되었습니다.

▶ 인턴십 기간동안 한 일과 얻은 것이 있다면?

인턴 기간인 7~8월 두 달 동안 클라이언트 사이트에 투입되지는 못하고 사내의 연구에 관련된 일을 맡았습니다. 그 두 달이 곧 정식취업제의를 받을 것인가에 대한 평가 기간이었지요. 인턴십을 해보니 비록 직접 클라이언트와의 일은 아니었지만, 막연히 생각했던 컨설팅이라는 업무가 어떤 것인지 알게 되었고, 일의 종류만큼 중요한 그 회사의 문화가 어떠한지도 알게 되었습니다.

테크노경영대학원의 취업지원활동

테크노경영대학원에서는 MBA 및 경영공학 석·박사과정 학생들의 취업을 지원하기 위하여 취업지원실을 운영 중이며, 취업지원실에서는 국내외 기업과 학생이 서로 정보를 쉽게 주고받을 수 있도록 여러 가지 활동을 하고 있다. 우수한 인재를 확보해야 하는 기업에게 취업설명회 개최, 각종 학생연담, 채용광고와 취업안내의 기회를 제공함으로써 KAIST 테크노경영대학원의 우수한 학생들에게 쉽게 접근할 수 있도록 하고, 취업을 원하는 학생측에서는 경력개발 개인지도, 취업대상 기업의 정보획득, 동문정보 제공, 면담 주선, 국내외 기업 인턴십 및 field study에 관한 정보 제공, 모의 인터뷰, 이력서 작성지도 등의 각종 서비스를 제공하여 학생들이 원하는 분야에 취업할 수 있도록 도와 주고 있다.

나아가서 온라인 상에서도 학생들의 원활한 사회진출을 돕기 위하여 취업사이트(<http://kgsmjob.kaist.ac.kr>)를 2000년 10월부터 운영하고 있다. 이것은 구직을 원하는 학생에게는 신속하고 다양한 취업 정보를 접하게 하는 취업정보 검색 서비스 및 디지털 이력서 업데이트를 통한 개인 경력관리서비스를 제공하며, 테크노경영대학원의 인재를 찾는 기업은 디지털 이력서 DB에 접근하여 요건에 맞는 인재 검색과 스카웃 제의, 채용광고를 할 수 있도록 하고 있어 대내외적으로 큰 호응을 얻고 있다.

취재 정리 | 김문용기자

▶ 취업을 준비하는 경영공학과 후배들에게 당부하고 싶은 것이 있다면?

저 역시 첫 직장을 구하는 입장에서 준비가 충분치 못하였던 점을 반성하면서 그동안 느낀 점을 말씀드리겠습니다. 학위를 마치면서 좋은 논문을 많이 쓰는 것은 학자로서 참 보람된 일입니다. 그러나 상대적으로 기업체에서는 좋은 논문을 얼마나 많이 썼는지에 대해서보다는 그에 못지 않게 얼마나 경험이 있는지, 얼마나 실력을 갖추고 있는지를 알고 싶어합니다. 다양한 프로젝트 수행, 조교 활동, 어학 실력, 외국에서의 경험 등을 착실히 쌓게 되면 자연스럽게 그런 면이 부각될 것이고 기업에서도 그런 사람을 선호한다는 것입니다. 또한 기업체에서 같은 조건에 있는 남녀 지원자 가운데 여자 지원자를 선호하지 않는 이유는 육아나 각종 집안 일로 회사 일에 집중하기 어려울 것이라는 생각 때문일 겁니다. 물론 사회적인 여건이 좋아져야 하는 것도 있지만 그에 못지 않게 여성 개인의 각오와 노력이 필요하다고 생각합니다.

▶ 향후 컨설팅업에서 맡고 싶은 업무분야는?

맥킨지는 특정 산업별로 분야가 나뉘어있지 않아 맡고 싶은 업무분야가 있다고는 말할 수가 없습니다. 그리고 있다 하더라도 아직 경험이 없는 저로서는 가능하면 많은 산업을 배우고 싶습니다.

▶ 취업을 준비하는 이들에게 당부의 말이 있다면?

가장 중요한 것은 자신이 어떤 산업에서 일을 하고 싶은지를 아는 것이라고 생각합니다.

그런 후에 그 산업에 대해서 많은 관심을 가지고 내가 이렇게까지 해야 하나? 싶은 정도로 적극적으로 자신이 원하는 회사에 관심의사를 표시하며 장기적으로 준비하는 것이 중요하다고 생각합니다.

취·업·지·원·실·운·영

AIT 학생(교환학생)인터뷰

interview

Usapan Swasdio, an exchange student from Asian Institute of Technology, had spent the fall semester of 2001.

We hear about her experiences as an exchange student at KAIST Graduate School of Management(KGSM) and how her experiences could be reflected on her as well as KGSM.

Usapan Swasdio



1. Please tell us about yourself. (School, majors, etc.)

As an exchange student, this is my fourth term of MBA study. I am majoring in Management of Technology at school of management, Asian Institute of Technology (AIT), Thailand. Apart from my study, I am actually working for Thai government at National Electronics and Computer Technology Center, Ministry of Science Technology and Environment.

2. What influenced you to come to Korea and KGSM?

During my work, I had learnt many experiences on Korean development, particularly in the area of technology development. I think my study here could give opportunities to really understand "Korean Way" of development. Also, during my study at AIT, I was impressed by visiting faculty from Korea Prof. Jungduk Kim, Prof. Namjae Cho and Prof. Sang Kon Lee, who instill the symbolic meaning of hard-working to students. KAIST is also well known as the best Science and Technology institution in Korea.

3. What is your impression about KGSM?

The concept of lab system is so impressive. Students can focus on what they are interested in with all facilities provided. This system also effectively influences on KGSM and industry linkage in terms of academic work and business practice. As to my observation, KGSM students are hard-working, I could call 24 hours university that you will always see student at all time in the building. However, probably KGSM is far away from KAIST main campus, I could not see much of other activities as it could be in university's life. Practically, to begin your job with high academic record is worthless without knowing the value of social interaction.

4. What was the most difficult obstacle you have faced during your time at KGSM?

To me, definitely communication is the most difficult task for survival here. To learn and to become part of

the community where you are only the "alien" without proper medium requires lots of efforts. It is not only the Korean language that I cannot understand, but also the means of understanding the complexity of culture and social system. Being targeted, I should also be aware of human sensitivity of their expectation. To whom?, what should /should not do, what should/should not talk? Indeed, seniority and hierarchy make me feel uncomfortable to approach some many people here.

5. How are you planning to utilize or reflect your experience at KGSM when you go back to AIT?

My experience here will not only contribute to part of my research study, which is on intellectual capital management, but also can contribute to my future work on how to utilize "human capital" more efficiently and effectively. As part of the exchange program, we plan to share our experiences among oversea countries that we were participating (10 countries). This will give opportunity to pre-understand for AIT students who plan to come to KGSM or other institutions in Korea.

6. Any comments that you would like to say to your friends, professors, classmates or KGSM.

Well, I should say, although during a short period, it is my great time to be here at KGSM. I have been tremendously fulfilled experiences and sharing. My classes in E-commerce and Cross Cultural Management with Prof. Jae Kyu Lee and Prof. Betty J. Chung have provided me with implications of Korea's way to success in both business and cultural aspects. My Korean language teacher, Hyang Sook Lee gave me many hints on survival Korean words. Also, Kelcey Hwang, who engages any assistances of my living here. Thanks to KAIST members who are always around to provide any helps. Lastly, I should also thank to my lab advisor, Prof. Zong Tae-Bae and my MTV & STS lab mates and all of my classmates who always provide helpful information and spend fruitful time together.

이진주 교수의

기·술·사·회·연·구·실

김 중 현

경영공학 박사과정

Science, Technology, and Society Lab

혹시 혁신(Innovation) 대해서 공부해 보고 싶지 않으십니까? 기술사회연구실을 한번 방문해 주시길 바랍니다. 기술사회연구실은 이진주 교수님의 지도 하에 기업경영의 혁신을 주 연구분야로 하여, 기술경영, 정보기술의 전략적 활용(Strategic Use of IT), 경영혁신 등의 세부분야에 대한 이론적 분석 및 응용연구를 수행하고 있습니다. 그 동안 각 분야에 대한 학술적 연구뿐만 아니라 다양한 연구과제 수행을 통해 활발한 이론적, 실무적 연구를 수행해 왔으며, 현재 연구실에서는 세부적으로 기술 내재화 및 기술능력의 축적, 지식경영 추진방안, 벤처기업 성패요인 분석, 고객자산 관리 (Customer Equity Management) 분야에 대한 연구를 수행 중에 있습니다.

기술사회연구실 학생들을 지도하고 계시는 이진주 교수님께서 1975년 미국 노스웨스턴 대학에서 경영과학/산업공학 박사학위를 취득하였으며, 75년 한국과학기술원 교수로 부임하신 이래 미국 MIT 정책연구소 방문 연구원, 프랑스 에콜 샹트랄(Ecole Centrale de Paris, CNRS) 초빙교수, 한국생산기술연구원 원장, 테크노경영대학원 원장을 역임하셨습니다. 현재까지 국내외에 백여 편에 이르는 학술논문과 다양한 연구과제 통하여 학문적으로나 실무적으로나 국내 기업 활동 전반에 걸쳐 기술경영 및 경영혁신과 관련하여 활발한 활동을 수행해 오셨습니다. 교수님은 경영자로서 GE사의 잭 웰치 회장을 좋아하시고, 나가자(나라와 가족과 자신을 위해) 느편감(느긋하고 편안한 마음으로 감사하며), 깨사실(깨달음과 사랑을 실천하며 살자) 등의 구호를 연구실원들의 주요 모토로 추창하고 계십니다. 원래 나가자는 연구실 모임 시 모두 잔을 채우고 건배를 할 때 사용되던 단어였습니다. 나가자!! 그 후 잔 부딪히는 소리들. 지난 교수님 회갑연 모임 때는 참석한 40여 분들이 모두 깨사실!!을 외쳤답니다.

기술사회연구실은 71년부터 시작하여 현재까지 30년 동안 31명의 박사과 100명의 석사를 배출하였습니다. 테크노경영대학원에서 가장 긴 역사를 가진 연구실 중의 하나로서, 연구실 졸업생들은 현재 정부, 학계, 산업계, 연구기관, 벤처기업 등 우리나라의 중요 조직에서 중추적 역할을 담당하고 있습니다. 또한 바



쁜 와중에도 매년 5월과 12월에는 졸업생들과 재학생들이 교수님 댁에 모여 돈독한 정을 나누고 있습니다. 위 사진은 지난 7월 이진주 교수님의 회갑연 때 교수님 내외분, 졸업생 분들, 재학생들이 모여 찍은 사진입니다. 머리 희끗희끗한 분부터 귀여운 신입생까지 30년 연구실의 역사가 보이시지요?

현재 연구실에는 박사과정 학생 9명, 석사과정 학생 1명이 활발히 연구를 수행하며 생활하고 있습니다. 수요일에는 배종태 교수님 연구실과 함께 하는 관심분야 세미나, 금요일에는 논문세미나를 통해 기술경영 분야의 다양한 연구주제에 대해 최근 학문연구동향을 익힐 뿐 아니라, 자신의 연구를 한층 발전시켜 나가고 있습니다. 평상시에도 자주 찾아오시는 선배님들과의 만남을 통해 다양한 연구문제나 개인적 문제에 대한 고민을 나누기도 합니다. 또한, 금요일 세미나 때는 교수님을 모시고 각자 지난주에 행복했던 일들을 발표하는 시간을 통해 서로의 행복을 나누며 음미하는 시간을 갖고 있으며, 생일파티, 개강모임, 종강모임, 여름 MT, 겨울 MT, 그리고 수시로 개최되는 부정기적 술자리 등을 통해 정기적으로 연구실원들간 친목을 도모해 가는 시간을 가지고 있습니다.

꾸준히 이루어지고 있는 선배님들과의 교류, 30년 동안 축적된 학문적 성과와 인간적인 연구실 문화, 그에 더하여 서로의 행복한 시간을 공유하며 어려움을 함께 나누는 기술사회연구실은 구성원이 되었을 때 더욱 더 멋진 연구실이라는 것을 깨달을 수 있는 인생 학습의 장입니다.

대가

유 소 영

테크노경영MBA 2년차



세상에 공짜는 없다
귀한 것일수록 값은 비싸다
청년의 자유로움은 참으로 달콤했다
이렇게 쌀쌀한 봄날 저녁
나는 거리에서 알싸한 정취를 느끼며
자유로이 활보했다
이제는 더 귀한 것을 위해
달콤한 자유로움을 버려야 한다

정녕 그래야 하리라
세상에 귀한 것은 많지만
가장 귀한 것은 그래도 생명
나에게 신께서 맡기신 이 생명을 위해
이제는 나를 조금씩 조금씩 주어야 하리라
예전에 누렸던 자유를 주고
예전에 누렸던 깔끔한 생활을 포기하고
하루종일 일주일 내내
18평 아파트 안에서 나는 오직 한가지를 한다
때로는 알 수 없는 무거움에 무력감을 느끼지만
그래도
이제 나는 새로운 기쁨을 찾으리라

세상에 공짜는 없다
날마다 배가 불러오고 몸이 불편할 때는
하늘에서 아가가 뚝 떨어지기를 바랬다 그러나
열달 동안 내 배 속에서 양육되지 않았더라면
모성애라는 것이 있었을까
이루 말할 수 없는 산고의 고통에 시달릴 때에는
이러한 고통 없이 아가가 나오기를 바랬다 그러나
고통 없이 나온 아가 그토록 귀했을까

참으로 귀한 것을 위해 대가를 치룬다
아마도 아주 조그마한 대가였을 뿐이리라
나중에 돌아보면
암
그렇게 말하게 될 것이다.

억대 연봉!

나도 그들처럼 되고 싶다,

아침을 알리는 자명종 소리와 함께 힘찬 파바로티의 노랫소리가 흘러나온다. 베르디의 오페라 리콜레토의 아리아 여자의 마음은 갈대. 우리의 주인공은 노래를 따라 부르며 오늘 입을 옷을 고르기 위해 드레스 룸으로 간다. 최고급 아파트의 커다란 드레스룸. 드레스룸을 딱 채운 것은 내가 보기엔 그 옷이 그 옷 같은 수백 벌의 양복과 와이셔츠. 하지만 모두 비싸 보인다. 옷을 골라 입고선 포르쉐인지 페라리인지를 타고 출근!

지금까지는 영화 [패밀리맨]의 일부분이다. 영화 [패밀리맨]속의 남자 주인공의 직업은 투자회사의 CEO 쯤 되는 것 같다. 하루 일과가 너무 바쁘고, 크리스마스 이브보다는 회의가 더 중요하다. 투자를 바라보는 탁월한 안목을 가지고 있지만, 인간관계에서는 형편없다. 결혼? 안 했다. 아이? 당연히 없다. 연봉 몇 백 억을 받으려면 어쩔 수 없다. 일초라도 아껴서 일해야 하며, 애인 같은 건 없어야 한다.

또 하나의 영화를 보자. 리차드 기어와 줄리아 로버츠 주연의 [귀여운 여인]. 창녀에게 몇 백만 불을 마구 쓸 수 있는 남자, 리차드 기어의 직업은 M&A 전문가. 아내? 이혼했다. 아이? 역시 없다. 이 남자도 바쁘냐고? 흠. 그건 좀 생각해봐야겠다. 비즈니스 차원에서지만 승마도 보러 가고, 여자를 위해 비행기를 전세 내어 오페라도 보러 가고, 쇼핑도 같이 해 준다.

어울리는 것도 골라주고, 같이 공원으로 소풍도 간다. 돈도 많고, 잘 생기고, 매너 있고, 한 마디로 완벽한 남자. 부럽다! 그런데 이 남자는 피아노도 잘 친다. 세상에.

현실에서는 불가능하다고? 하지만 상상만이라도 부러운 것은 사실이다. 영화 속 억대 연봉자들의 생활은 눈으로 보기에는 정말 멋지게 그려지니까. 그들이 실제로 얼마나 노력해서 어떤 경로로 그 위치까지 올라갔는지는 전혀 알 수 없지만, 우리들로 하여금 꿈과 희망을 키울 수 있게 해주니까 기분 좋은 영화임에는 틀림이 없다. 하지만 이 두 영화의 결말은 어설프게도(이것이 정말 현실이란 말인가?) 돈과 명예, 지위보다는 사랑이 중요하다는 아주 동화적이고 비현실적이다. 인간이라면 누구나 믿고 싶다. 사랑이 가장 위대한 것이라고! 돈, 명예, 지위 다 갖고 싶지만, 인간이 인간답기 위한 마지막 보루로 사랑을 잊지 않기 위해서다.

아, 이제 해결이 된 건가? 앞으로 어떻게 되고 싶냐고? 돈, 명예, 지위를 가진 억대 연봉의 CEO. 최고급 아파트와 엄청나게 긴 리무진 혹은 멋진 스포츠카. 그리고 절대 빠져서는 안 되는 것, 평생을 두고 사랑할 나의 반쪽과 토끼 같은 자식들!

김도연기자

간 소 개

테크노경영대학원 차동완 교수의

“개념으로 풀어본 인터넷 기술세계”

정용주 부산외국어대 교수, 윤문길 한국항공대 교수 공저



인터넷 기술에 관련된 모든 분야를 집대성한 총론서. 일반인들도 쉽게 이해할 수 있도록 인터넷 관련기술을 포괄적으로 모아 그림 등을 통해 쉽게 기술했다. 이 책은 인터넷 기술과 관련해 대학 교재로뿐 아니라 정보통신, 인터넷 산업, 벤처산업 등에 종사하는 임직원들의 이해를 돕는데도 유용할 것으로 보인다. 특히, 전공서적으로는 드물게 일본에서도 출간될 계획이어서 우리의 한 발 앞선 인터넷 기술관련 지식을 해외로 수출하는 사례로도 기록될 전망이다.

총 6부 23장 1부록으로 구성. 2001년 11월 교보문고 출간.

AIM:

최고정보경영자과정

AIM 제14회 총동창회 모임

지난 10월 16일, 신라호텔에서 AIM 1기부터 15기까지 모든 동문들을 대상으로 총동창회 조찬모임이 열렸다. 특히 김영환 과학기술부 장관을 초청하여 "21세기 비전과 과학기술정책 방향"이라는 주제로 특별 강연을 가졌다. 또한 AIM 총동창회 회장단은 10월 19일 하얏트 파리스 그릴에서 조찬모임을 가지고, 향후 AIM 총동창모임의 활성화에 대하여 논의하였다.



AIM 총동창회 조찬모임

AIM 2차 배우자 정보화 교육 및 동반특강

지난 10월 17일, 테크노경영대학원 수펙스경영관에서는 최고정보경영자과정 제15기 동문들의 배우자를 대상으로 정보화 교육이 진행되었다. 배우자 특강은 최고경영자의 배우자를 대상으로 KAIST를 소개하고, 교육과정의 이해를 돕고자 하는 취지로, 컴퓨터 실습(인터넷 및 PC통신실습 등)과 정보화 특강 등의 내용으로 구성되어 있다.

AIM 제15기 3차 워크샵

최고정보경영자과정 제15기 동기회 주관으로 보광 휘트니스 파크에서 11월 2일~3일 동안 3차 워크샵이 진행되었다.

AIM 한경-KAIST COMDEX 참관

최고정보경영자과정 제15기 동문들로 구성된 CEO 견학단이 지난 11월 11일~18일까지 7박8일간 미국 라스베이거스에서 열린 COMDEX를 참관하였다. 본 컴덱스에는 교수진, 한국경제신문 기자 등 17명이 참가했으며 컴덱스 행사 후 실리콘밸리의 네트스크린이라는 인터넷 보안 솔루션회사와 IBM사의 실리콘밸리 소프트웨어 연구소 등을 방문하였다.

CKO:

최고지식경영자과정

매일경제신문 사장 초청 부부동반 워크샵

11월 8일, 최고지식경영자과정 7기생들은 매일경제신문 사장 초청 부부동반 워크샵에서 장대환 매일경제신문사장의 "지식경영과 경쟁력"이라는 특강을 듣고, 매일경제신문사를 견학하였다.

6기 초청 동문 친교의 밤

지난 11월 13일, 리베라호텔에서는 최고지식경영자과정의 전통에 따라 6기 동문들이 후배인 7기생들과 함께 하는 동문 친교의 밤 행사를 가졌다.

CKO과정 동문 정기총회

11월 22일, 상록회관에서는 최고지식경영자과정 동문 정기총회가 열렸으며, 새로운 총동문회장으로 강보영 안동병원 이사가 선임되었다. CKO 제2기 과정을 수료한 강희장은 그가 운영하는 안동병원을 통해 모범적인 지식경영을 실천함으로써 지난 99년 제정된 매일경제 부즈앨런 지식경영대상의 첫 대상 수상업체로 선정되기도 했다.

CKO과정 제7기 수료식

최고지식경영자과정의 제7기 수료식이 12월 13일에 수펙스경영관 최충현홀에서 열렸다. 이번 과정의 수료자는 총 28명이며, 이중 4명이 여성이다. 이번 7기 교육은 8월 30일부터 12월 13일까지 총 15주동안 23개의 강좌와 2회의 논문지도가 있었다. 이날 수료식에서 한희성 동문이 최우수 논문상을 수상하였으며, 운영팀 동문과 권오경 동문이 공로패를 받았다.



CKO 7기 수료식

AVM:

최고벤처경영자과정

AVM과정 제7기 수료식

최고벤처경영자과정 제7기 수료식이 지난 12월 17일 SUPEX경영관 최충현홀에서 열렸다. 이날 수료식 전에는 재무정보실에서 AVM 동기회 모임이 있었으며, 수료식 후, 아르리움에서 사은회 행사를 가졌다.

AVM과정 제7기 해외연수

최고벤처경영자과정의 제7기 해외연수가 11월 3일에서 10일까지 미국 실리콘밸리와 시애틀에서 있었다. 김지수 교수, 김영배 교수의 인솔 하에 Stanford 대학, Novera Optics 등을 방문했다. 미국 실리콘밸리의 현황 파악 및 작동 메카니즘에 대한 이해를 높이고, 이를 바탕으로 한국기업의 미국시장 진출 전략 모색과 최고벤처경영자과정을 통해 공부한 내용에 대한 체험 학습이 이번 해외연수 교육의 목표였다.



AVM 7기 해외연수

AIC:

최고사내컨설턴트과정

AIC 제1기 워크샵

최고사내컨설턴트과정의 제1기 워크샵이 아카데미 하우스에서 12월 8일~9일에 개최되었다. 본 워크샵은 학생들에게 교육목적을 효과적으로 달성하기 위해 △사업수행 △비즈니스 △재무 △내부역량 △지식경영 등 5개 분야별로 팀을 구성하여 강의시간에 학습했던 컨설팅 주제에 대한 실제 경험과 문제, 해결방안의 도출 및 프리젠테이션 발표 등 컨설턴트의 기본 소양에 대한 학습 기회를 제공했다.



AIC 1기 워크샵

AIC 제1기 수료식

지난 12월 18일, 최고사내컨설턴트 제1기생들의 수료식이 테크노경영대학원 수펙스경영관에서 열렸다. 지난 9월 18일부터 3개월에 걸쳐 진행된 이번 과정의 수료자는 총 47명이다. 본 과정은 KAIST 테크노경영대학원 교수진들이 선진 경영이론을 강의하고, 6개 컨설팅회사의 중견 컨설턴트들이 컨설팅 방법론과 현장 경험 등 실재사례를 공-사기업 실무 책임자들에게 전수하였다.

최고텔레콤경영자과정(ATM) 개설 및 모집 안내

ATM: Advanced Telecommunications Management Program

정보통신산업에 종사하는 최고경영자들에게 최신 경영교육을 통하여 우리나라 정보통신 산업을 발전시키고, 기업의 경쟁력 제고를 위한 4개월과정의 ATM과정이 곧 시작될 예정이다. 본 과정은 오는 3월 7일부터 매주 목요일 15시부터 3교시 수업으로 15주간 진행될 것이며, 이 과정에서는 정보통신산업에 대한 기술동향 파악, 최신 경영전략 및 현안 정책 문제 등의 이해를 통하여 정보통신 산업 전반에 대한 체계적 시각을 갖도록 하고, 또한 최신 정보통신 서비스에 대한 개인실습, 최첨단서비스시연, 산업현장 방문 등을 통하여 실용적이고 현장감 있는 교육이 될 것이다.

· 모집 접수기간: 1월 14일~2월 23일 · 웹사이트(<http://kgsmweb.kaist.ac.kr/executive/atm>) · 문의처: 02-958-3691/02-958-3228

KAIST ○○○ 경영대학원의 명명자가 되실 송고한 조상 ○○○님을 찾습니다.

KAIST 테크노경영대학원의 이름을
KAIST○○○ 경영대학원으로 새 이름 지어주실 그 분,
○○○님을 찾습니다.
단 한분 만 가질 수 있는 영원히 명예로운 기회 입니다.

세계 최고의 대학이 없는 일등국 미국을 상상할 수 있습니까?
미국은 뜻 있는 기부자에 의존하여 세계 최고의 대학을 만들어 왔습니다.
Harvard University 와 Stanford University가 그러하고
최고의 경영대학인 Wharton, Sloan, Kellogg, Haas, Anderson
경영대학 등이 그렇게 기부를 받아 도약을 했습니다.

세계 최고의 경영대학이 없는 한국의 미래를 기대할 수 있습니까?
KAIST○○○ 경영대학원이 세계 최고의 경영대학원이 되어
우리 미래를 세계 최고 국가로 만들 경영자를 가르칩니다.

○○○님!
가장 값진 곳에 귀하의 평생을 바친 열매를 남겨두시지 않겠습니까?
그 열매는 썩지 아니하는 씨앗이 되어
없어지지도 아니하며 억만 배로 성장하여
후손의 가슴과 영혼에 영원히 살아있을 것입니다.
○○○님을 결코 잊을 수 없을 것입니다.

○○○님의 소유만 남기지 마시고
○○○님의 뜻을 후손에게 남겨 주십시오.
그 송고한 뜻을 바위에 새기고
우리들의 마음에 새기겠습니다.

존경스런 ○○○님은 누구이실지
설레는 기대로 그 분을 기다립니다.
그 분의 자손은 재물보다 더 귀한
존경과 지식을 상속 받았음을
자랑하게 될 것입니다.

겨래의 미래를 위한 송고한 뜻을 가지신 분이나 그런 분을 아시는 분,
KAIST 테크노경영대학원으로 알려주시기 바랍니다.
송낙하시면 찾아뵙겠습니다. 단 한분 만을 찾습니다.

연락처: 대외협력위원장 이재규 교수 (02-958-3612, jklee@kaist.ac.kr)
서울시 동대문구 청량리동 207-43 한국과학기술원

<http://www.kaist.ac.kr>

KAIST 테크노경영대학원
Graduate School of Management

분류 번호	200201202101	자료 물명	Frontier 제 18 호
인수 일자	2003.03.05.	제출 자명	홍 보